大师精华课系列

（套装共7册）



清華大學出版社

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

大师精华课系列

（套装共7册）



清華大学出版社

大师精华课系列

（套装共7册）



清華大学出版社

总目录

管理学原来很有趣
经济学原来很有趣
传播学原来很有趣
历史学原来很有趣
哲学原来很有趣
逻辑学原来很有趣
心理学原来很有趣

大师精华课系列

管理学原来很有趣

16位大师的精华课

张楠 著

以古今中外的
管理学大师口述的方式
讲述其思想精华

MANAGEMENT
IS VERY
INTERESTING
THE ESSENCE OF 16 MASTERS

与管理学大师们
互动交流
学到管理技能

萌系漫画插图
双色精美印刷

清华大学出版社

大师精华课系列

管理学原来很有趣：

16 位大师的精华课

张　楠　著

清华大学出版社
北　京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：**010-62782989**，**beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn**。

图书在版编目（**CIP**）数据

管理学原来很有趣：16位大师的精华课 / 张楠著．—北京：清华大学出版社，2021.10

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-57264-0

Ⅰ．①管…　Ⅱ．①张…　Ⅲ．①管理学 - 通俗读物　Ⅳ．①C93-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2021）第004995号

责任编辑：刘　洋

封面设计：徐　超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：杨　艳

出版发行：清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦A座

邮　　编：100084

社总机：010-62770175

邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市国英印务有限公司

经　　销：全国新华书店

开　　本：148mm×210mm

印　　张：9.5

字　　数：211千字

版　　次：2021年11月第1版

印　　次：2021年11月第1次印刷

定　　价：89.00元

产品编号：086709-01

内容简介

《管理学原来很有趣》是一本专门介绍管理学的图书，其特点是以古今中外的管理学大师口述的方式，讲述其思想精华。本书虚拟了16堂管理学大家之课，分别从16个方面讲述管理学的内容。在授课过程中，作者安排了读者与管理学大师们的互动交流，从而更好地帮助读者理解管理学内容。本书力求让读者在轻松愉快的氛围里，熟练地掌握管理学知识，学到管理技能。

序言

很多做企业的人都会问，企业到底是什么？为什么有人拥有丰厚的财力物力，却做不出一个强大优秀的企业？为什么有人做了很多年的企业，却依旧对企业的概念非常模糊？

究其原因，就是因为他们不懂得对企业进行管理。企业是一个完整的系统，这个系统有两个根本的任务：赚钱和管理。

随着当今社会的不断发展，企业管理方法也成为各大公司竞争的重要方面。越来越多的企业管理者都将目光集中到了企业管理上。

现代企业的竞争，说到底就是管理方面的竞争。企业管理是一门科学，其最终目标就是实现企业的飞速发展，开创企业与员工互利共赢的局面。

拥有健全的企业管理制度，就能在日益残酷的企业竞争中站稳脚跟。企业管理不但能让企业的运作效率大大提高，还能树立企业积极健康向上的形象，同时还能规范企业的行为，充分激发员工的潜能，满足客户的需要。

一个企业要想做大做强，企业管理是必不可少的行为和手段。从各大企业多年的实践经验可以得出，使用健全的管理方式来管理企业，对规范企业、提高竞争力有很大的成效。换言之，企业制度化的管理模式就是未来企业的发展方向。

为了能让读者对管理学有更好的了解，《管理学原来很有趣：16位大师的精华课》一书介绍了当前企业中普遍存在的问题，同时穿插了大量案例与图示，给出了解决案例中问题的方法，力图让读者能对企业中的管理问题做到“有则改之，无则加勉”。

其实，了解管理学并不难。管理学也可以变得妙趣横生。《管理学原来很有趣：16位大师的精华课》就是这样一本通俗的大众管理学读物。

《管理学原来很有趣：16位大师的精华课》能够引导每一位读者入门。不管你是对管理学略知一二，还是根本就是零基础，本书都能帮助你更好地学习管理学。

本书包含了管理学基础原理、科学管理、目标管理、智能管理、控

制管理、激励管理、人际关系管理、决策管理、人力资源管理、组织文化管理、经理人价值管理、全球环境团队管理、运营管理、多样性管理和领导行为管理等内容，可以说是包罗万象，是管理学爱好者的福音。

现代企业对传统管理学提出了新的挑战，因此，对新出现的管理方面的问题，本书也为读者们作出了详细的解读。这是新形势下读者们的需要，也是我们对管理学的延伸和拓展。

此外，《管理学原来很有趣：16位大师的精华课》还有六大特色：不谈空泛的理论，以实用性为主；采用课堂手法，讲解管理学知识；给出有趣的管理现象；将管理学专业术语化繁为简；深入浅出地解析管理学理论；配以图片，让读者更容易理解管理学内容。

这本书的重点不在于教授读者那些深奥的理论，或者让读者学习繁杂的知识来分析管理学现象和问题，而在于逐步引导读者，让读者能像管理学家那样思考，用管理学家的思维去思考问题，用管理学内容去解决问题。下面，就让我们与16位国际管理学大师一起，展开一场奇妙的管理学之旅吧！

引言

李彬跟杜伟男在R市合资开了一家银河酒店。两个人生意做得很大，银河酒店很快就成了R市的第一大酒店，下面还增设了银河宾馆、银河超市和银河洗浴等。

随着生意越做越大，管理问题成了让李、杜二人头痛不已的事情。家大业大，总不能什么都让两位老板亲力亲为吧？可如果给手下放权，这个放权的分寸也不好把握。

看着两位老板整日眉头深锁，杜伟男的秘书提议道："杜总，咱们银河公司已经是R市最大的企业，二位老板若想百尺竿头更进一步，何不去学学管理？考个MBA？"

杜伟男眉头一皱："你算是说到我心里了，公司越做越大，以前那套管理方法肯定是不行了，我跟李总本想高薪聘几个人才来公司，可来的人都是徒有虚名，根本不懂管理。李总之前抽时间去国外学了学管理，结果也是完全不对公司的路子。考MBA，我们哪有时间？"

秘书赔着笑脸道："杜总，我听说咱们市的R大开了管理班，学生和社会人士都可以去试听。要不，我先替您去听两节？"

杜伟男点了点头，同意了秘书的要求。秘书刚要出门，杜伟男突然又叫住了他："等等，管理学一直是R大的重点专业，R大又是我跟李总的母校，李总去谈生意了，这次我就亲自去吧。你把车备好。"

来到R大，杜伟男顺着指示牌来到了A101-102礼堂。这里跟自己在校时相比没什么变化，只是周围的面孔都变得更加青春朝气了。

杜伟男一边在心里感慨着，一边找到位置坐定。礼堂的舞台左侧摆着一个褐色的演讲桌，桌上摆着一个复古精致的咖啡壶和一只精美的咖啡杯。

"这位演讲人还挺有品位的嘛。"杜伟男打量着咖啡杯，暗自思忖。

这时，一位身穿棕色西装、打着暗红色领结、花白胡子被修剪出漂亮弧度的外国老人缓缓走上演讲台，他轻轻拍了拍麦克风试音，口气轻松地说道："嘿，嘿，喂？"

下面坐着的观众全都傻眼了，因为对于管理学专业的学生们来说，

讲台上的这位演讲者可太眼熟了，几乎每个学生的心里都有了一个响亮的名字。

“这，这是……”一个学生结结巴巴地自语道，杜伟男也跟着倒吸了一口凉气。

“……法约尔？”

目 录

内容简介
序言
引言
第一章　亨利·法约尔导师主讲“管理过程”
　　第一节　管理人的代名词是“万能”？
　　第二节　办公桌前的总经理
　　第三节　一个身体不能有两个脑袋
　　第四节　员工不守纪律怎么办
第二章　弗雷德里克·温斯洛·泰勒导师主讲“科学管理”
　　第一节　铁锹与铁块的奇迹
　　第二节　我们不要计件工资
　　第三节　科学管理就是拒绝“磨洋工”
　　第四节　来一场“心理革命”
第三章　彼得·德鲁克导师主讲“目标管理”
　　第一节　我们都是管理者
　　第二节　管理，说到底就是目标管理
　　第三节　优秀的领导者才是英雄
　　第四节　管理要解决的问题有90%是共同的
第四章　哈罗德·孔茨导师主讲“职能”
　　第一节　管理大门的金钥匙
　　第二节　穿梭在管理丛林中的“游侠”
　　第三节　管理就是通过职能完成任务
　　第四节　职能管理赛的五项全能
第五章　威廉·爱德华兹·戴明导师主讲“控制”
　　第一节　检验＝准备有次品
　　第二节　恐惧心理驱散剂
　　第三节　消除隔阂的妙方
　　第四节　控制就是通力合作
第六章　维克托·H. 弗鲁姆导师主讲“激励法则”
　　第一节　我们和海狮没什么区别
　　第二节　谁动了我的“奶酪”？
　　第三节　现钞是最拙劣的奖励方式
　　第四节　你的惩罚，他真的在乎吗？
第七章　乔治·埃尔顿·梅奥导师主讲“人际关系”

第一节　给你的“吐司”加点“果酱”
第二节　用人不能光靠钱，还要靠“关系”
第三节　“民间组织”很有必要
第四节　工业文明里，最重要的还是人
第八章　赫伯特·亚历山大·西蒙导师主讲“决策”
第一节　经理们的工具箱
第二节　在“大海”中捞“针”
第三节　管理方法千千万，决策是中心
第九章　约翰·R. 康芒斯导师主讲“人力资源”
第一节　企业最棒的资产是什么？
第二节　发现人才还是培养人才？
第三节　怎样留住优秀员工
第四节　小心那些被放错的“资源”
第十章　松下幸之助导师主讲“组织文化”
第一节　能提高竞争力的组织文化
第二节　松下电器的经营之道
第三节　神田三郎的悲剧
第四节　“吃”和“被吃”
第十一章　亨利·明茨伯格导师主讲“经理人价值”
第一节　优秀经理人都要扮演什么角色？
第二节　“英雄”式的经理人要不得
第三节　经理太多，管理太少
第四节　经理人究竟要做些什么？
第十二章　马克斯·韦伯导师主讲“全球环境”
第一节　什么是全球环境下的管理？
第二节　全球环境带给管理者的机遇和挑战
第三节　你能担任全球性职务吗？
第十三章　切斯特·巴纳德导师主讲“团队”
第一节　难道群体就是团队吗？
第二节　你应该这样管理好一个团队
第三节　一个团队管理者的说话之道
第四节　团队管理的“拿破仑法典”
第十四章　玛丽·帕克·芙丽特导师主讲“运营”
第一节　运营管理是什么？
第二节　了解你的客户很重要
第三节　质量是重中之重
第十五章　肯尼斯·布兰查德导师主讲“多样性”
第一节　多样性管理是什么？

第二节　多样化员工与多样性管理
第三节　劳动力大军的进化史
第十六章　罗伯特·坦南鲍姆导师主讲“领导行为”
第一节　有魅力的领导风格
第二节　领导行为，就存在于威严与亲和之间
第三节　影响领导权威的是自由度
参考文献

第一章　亨利·法约尔导师主讲“管理过程”

本章通过四个小节的讲解，把亨利·法约尔的管理精髓解释完全。同时，作者使用幽默诙谐的文字，为读者们营造出了一种轻松愉快的氛围。从而让读者能在愉悦的氛围中，提高自己的管理能力。本章适用于所有渴望了解管理过程并希望提高自身管理能力的读者。

亨利·法约尔

（Henri　Fayol，1841—1925），古典管理理论的主要代表人物之一，也是“管理过程”学派的创始人。法约尔出生在法国的一个富裕的资产阶级家庭中，在19岁毕业时便取得了矿业工程师资格。在他漫长而成绩卓著的经营生涯中，法约尔一直没有停下钻研管理学的脚步。

在现代管理中，法约尔的“十四条原则”和“五要素”已经被当成了普遍遵循的准则。他的管理这个理论的提出也成为管理史上的里程碑事件。法约尔的“原则”和要素，与泰罗的“哲学”和方法共同构成了古典管理理论的基础。

第一节　管理人的代名词是“万能”？

“大家好，我是亨利·法约尔，想必不少人都听过我的名字吧？”法约尔导师略带自豪地跟大家打着招呼。

“当然！”杜伟男暗自想道，“管理系的走廊上贴的都是你的画像！”

法约尔导师似乎看穿了大家的想法，于是笑眯眯地说道：“作为一名资深的管理者，我想跟在座的各位分享一点自己的经验。愿意来听我讲课的，不是企业管理者，就是未来的企业管理者，因此，我想把自己的心得讲述给在场的各位听。”

看着大家从惊讶到接受，再从接受到侧耳倾听，法约尔导师满意地说道：“很好，我想在正式开讲之前，先请大家思考一个问题——管理者的角色到底重要吗？”

“重要啊！”“当然重要！”下面的观众纷纷说道。

法约尔导师等大家说得差不多了，才一锤定音：“不错，管理者的角色是非常重要的——不如说，管理人的代名词就是‘万能’（如图1-1所示）！”

杜伟男被法约尔导师的言论吓了一跳，暗想：“管理者的角色竟然这么重要？”

看着大家面面相觑，颇为心虚的样子，法约尔导师再次肯定道：“大家不要觉得我在危言耸听，这么提问吧，在座的各位有开公司的吗？”



图**1-1**　管理人的代名词是“万能”

杜伟男举起手来，法约尔导师点了点头，说：“我请问你，人事部门

运作出现问题，需要由谁负责？”杜伟男略一沉吟，说：“人事部经理负责。”

“如果销售部门出现重大失误，这个需要由谁负责？”

“由销售部经理负责。”

“那么，如果一个公司运作出现问题，需要谁负责？”

杜伟男肯定地回答：“当然是我。”

法约尔导师满意地点点头：“不错，你是个很好的经营者。从我们的对话中，各位也该看出端倪了。不管条件如何、环境如何，管理者都对自己管理的部分负有重要责任。就拿销售部门来说，即便这个重大失误是由小员工犯下的，那最后承担后果的，也必须是销售部经理。当然，当销售部门运行良好时，获得荣誉的也是销售部经理。这一点大家都能认同吗？”

看着大家频频点头，法约尔导师继续说道：“一个管理者的素质，就能决定这个部门的素质。因为该部门的组织运行都是由管理者制定的，他们决定了部门应该录用谁、做什么事、采用怎样的决策，因此，他们就要为最后的效率与效益负责。作为部门的中流砥柱，管理人的能力完全可以套用你们中国的一句古话，叫‘兵熊熊一个，将熊熊一窝’。”

大家闻言都笑了，杜伟男也暗暗点头。确实，管理人在公司的作用太大了。而且，他们既然接受了老板赋予的权力，就应该克服一切障碍，实现公司目标，也该对自己管理部门的成败后果负责。

法约尔导师看着大家若有所思的样子，笑眯眯地说道：“各位也不要觉得管理者就是来‘背锅’的，想一想，如果管理者本身就能力过人，那他能经得起多大的诋毁，就能收获多大的赞美嘛。就像克莱斯勒汽车公司的董事会主席李·艾科卡，他就是因为管理能力过人，而从一个管理者一跃变成了美国的民族英雄！”

确实，没有几个学管理的人是不知道艾科卡的。毕竟他跟克莱斯勒公司的故事，一直是管理学界的传说。在20世纪70年代时，艾科卡接管了濒临倒闭的克莱斯勒公司。上任后，他通过削减费用，引进新型小客车等产品，在短短4年时间内，就让公司经营状况从亏损17亿美元，转化为获得净利润24亿美元！这就是管理的力量。

法约尔导师接着说道：“一般来说，当部门或公司运行不好时，管理人就要承担起责任，站出来接受批评，解决问题。当然，在运作良好

时，获得最高荣誉、利益的也是管理者。刚才那位开公司的朋友，如果你手下的经理人业绩突出，你会怎么做呢？”

杜伟男想了想：“在精神层面，我会在公司召开表彰大会予以肯定；在物质层面，绩效、股票、期权等都是可以当作奖励发给经理人的。”

法约尔导师笑着点头：“很好，那如果经理人犯错，而且是大错，你会怎么样呢？”

杜伟男眉头一皱：“如果是大错，且不是因为公司的决策失误造成的，而是他本身的管理问题造成的，那我可能会直接开除他，再寻找一位新的经理人。（如图1-2所示）”

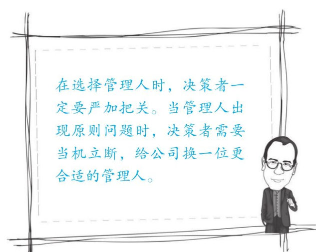


图**1-2**　选择管理人

“很好。”法约尔导师点头肯定道，“其实，我很怕有些经营者存在‘妇人之仁’，总给经理人太多机会。相比其他行业，我更喜欢销售这一行，因为做销售的必须要提升能力，要拼命策划、奔走、游说，这样才能为自己争得生存空间。”

杜伟男听得频频点头，然后又举手发问道：“可是，管理下属永远都是个让人头疼的问题。如果我事事亲力亲为，那就会把自己累死，我也不是做慈善的，我花钱雇人工作，无非是想让自己身上的担子减轻些。可如果我不亲力亲为，下面的经理人就会偷懒，经理人偷懒，员工们就会更加懈怠。请问针对这一点，您能给我一些建议吗？”

“当然可以，我的朋友。”法约尔导师笑着说，“事实上，我正想教给大家一些实操方法，来具体应对公司的管理问题。”

看着大家纷纷拿起笔记，法约尔导师慢条斯理道：“这里，我就送各位一个‘六字管理箴言’——‘定’‘核’‘分’‘果’‘纠’‘升’（如图1-3所示）。我们先看‘定’，这个‘定’是‘确定’的意思。也就是说，管理人需要确定下属的具体工作，用专业术语讲，‘定’就是‘决策’的意思。我认识很多管理人，他们都喜欢给员工自由，让他们自己发挥。这就会出现两种情况，第一

种，你的下属能力很强，也很忠诚，他们能把工作做成你想要的样子；第二种，你的下属能力平平，他们能很好地完成你交代的任务，却没有自主发挥的能力，这就会造成工作结果的不确定性，也会拖累他们的执行力与机动性。所以，管理人一定确定好决策，然后指定相关要求，让下属明白自己现在该做什么。”

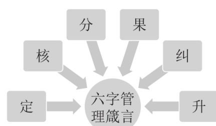


图1-3　六字管理箴言

杜伟男跟旁边学生要了纸笔，正在拼命记着笔记。法约尔导师等大家记得差不多了，然后缓缓开口道：“这第二个字‘核’，就是让管理人核算出工作量所需的时间与人手。专业点来说，‘核’就是‘计划’的意思。管理人要尽可能仔细地核算出整体的工作量有多大，然后合理地将工作量安排给每个员工。在制订计划时，管理人不要想着锻炼下属的能力、培养下属的短板，而要本着‘发挥个人专长，善用个人能力’的原则，让每个人都能游刃有余地完成工作。”

“‘分’的意思，就是把刚才核算出的计划，按照行之有效的方法分配给下属。这里要注意，在分配时管理者要做到‘责任落实到个人’。也就是说，在分配工作时，每个人都要明确自己的具体任务，也要为自己的任务部分负责。这就避免了成果在出现问题时，各部门各小组互相推诿责任。”法约尔导师正色道。

“至于‘果’，就是‘结果’的意思，”法约尔导师给自己倒了一杯咖啡，“管理人需要按照年、季、月、周、日的顺序，定期上交这一阶段的工作完成情况；‘纠’的意思，是纠正、纠偏，就是让管理人及时查省，及时纠错；而‘升’是‘提升’的意思，一方面，员工可以按照以上5个字获得提升；另一方面，公司的效益效能也会提升。”

杜伟男一边擦了擦汗，一边将上述笔记全部记好。

看着大家渐渐落了笔，法约尔导师啜了一口咖啡，然后笑眯眯地抛出一个问题。

“各位，你们觉得总经理应该像皇帝一样，高高在上地坐在办公室里？还是要下到基层，让员工们都看到自己呢？”

第二节　办公桌前的总经理

法约尔导师的问题一抛出，学生们立刻分成了两派：一派是建议总经理高高在上的；另一派则是建议总经理下基层的。

杜伟男想了想，自己公司的总经理好像一直都是坐在办公桌前的。而且，自己也从没听过他“下基层”的事情。于是，他也站到了“总经理高高在上”一派。

等大家讨论得差不多了，法约尔导师笑眯眯地说道：“各位众说纷纭，干脆，我们两边各派一名代表，来讲讲管理的理由吧？”

“总经理高高在上”派首先发言，一名剃了平头的大学男生站起来，振振有词道：“身为总经理，当然要跟普通员工分开，如果不保持神秘，不高高在上，整天跟员工们嘻嘻哈哈的，谁还会听你的话啊？”杜伟男听得频频点头。

话音刚落，“总经理要下基层”派就不乐意了，一位戴眼镜的女生说道：“未必吧，总经理被架在天上，看到的都是手下想让你看到的。不下基层，怎么做员工的表率？不下基层，怎么跟员工沟通？不下基层，怎么看清公司现状？皇帝还得微服私访呢，何况是总经理！”

女生的话立刻引起一阵掌声，法约尔导师也笑了：“这位女同学真厉害，以后肯定是位很好的管理者。”

杜伟男仔细观察了一下这位女生，心里暗想：“这么厉害的女生，以后一定是个很好的女高管。等下课了要联系联系她，争取把她挖到我们公司来。”

法约尔导师等大家讨论得差不多了，这才悠悠地说道：“在企业里，我们虽然常提到领导二字，但领导只能代表管理，却并不意味着高高在上。如果一个领导者总是自视过高，习惯俯视员工，那员工就会产生压迫感，从而把更多的心思放在‘揣摩圣意’上，而不是放在好好工作上。”

杜伟男一琢磨，确实是这个理儿。试想，如果管理者总是一副趾高气扬的样子，对员工的工作成果也不鼓励，反而抱着嗤之以鼻的态度，那员工就会对工作丧失热情，甚至会因此造成人才流失，毕竟人才比普通员工更注重精神层面的鼓励。

法约尔导师一摊手：“可是，事实上，绝大部分管理者都喜欢给人一

种神秘感，在讲话和培训时，也都倾向于‘高高在上’，仿佛这样才能显示出自己的权威感。更让我觉得有趣的是，有些员工昨天还只是一名小职员，但今早被领导提干后，态度和口气就立马来了个大转弯，仿佛自己在提干的一瞬间就脱胎换骨了一般。”

刚才那位很厉害的女生说道：“所以，这就证明了某些领导那种居高临下的姿态，并不是因为他们能力够强，也不是因为他们水平的提升，而是来自地位的变化。昨天，两名同级别员工还一起乖乖站墙角受训，今天，其中一名员工被提干，转脸就去‘训导’另一位昨天还一同受训的同伴。这种现象真让人哭笑不得。”

“是啊，是啊。”法约尔导师感慨道，“其实，习惯俯视管理的领导者们，还是很有必要尝试一下平视管理甚至是仰视管理的，这样反而能收到奇效。就像刚才我们说到的员工提干，试想，你用优越感管理昔日的同伴，他们心里能平衡吗？你的话他们又能听进去多少呢？（如图1-4所示）”

法约尔导师继续说道：“你们想一下，如果领导只是公司的‘传说’，那他们对员工还有威慑力吗？其实并没有。相比这些高管，员工可能更害怕基层的小官，因为他们才是主宰自己职业命运的人。这样一来，高管的决策就无法保证准确地下发给基层员工，他们也不知道基层有没有如实贯彻公司的方针，这种坐在办公桌前的总经理，也只能是派头有余，影响力不足了。”

“那您的意思是，我们应该把员工‘供’起来？”杜伟男皱着眉头问道。



图1-4　习惯“俯视”的总经理

法约尔导师摇了摇头：“我们还是要视情况而定，比如刚才说的员工提干，如果你立刻翻脸，员工只会对你诸多非议；如果你使用仰视管理，员工又会觉得你提干实属侥幸，也不会真正服你。你可以在平面管理的基础上，强化自己的权威，具体操作还是要看你自己。再比如一

些‘空降’的高管，他们原本就有高学历和丰富的经验。这时，如果他们采用平视管理甚至是仰视管理，员工就会受宠若惊，会觉得自己被领导者重视，以后也就会更加卖力地为企业做贡献，以回馈领导者的赏识。”

杜伟男心悦诚服地表示同意，想了想，自己公司的管理者大部分都习惯了在办公室里安然就座，每当有员工前来汇报时，高管们也大多是一副头也不抬的样子。

“法约尔导师，我觉得平视员工就很不错了，仰视员工没必要吧，他们打工拿钱，就要服从我们指挥啊。”一个身着高级西装的男士说道。

法约尔导师打量了一下这位男士，说道：“看得出来，你是一个比较骄傲的人。当然，‘骄傲’并不是贬义词。只是，具备骄傲本性的高管，更容易看轻自己的下属，更容易在员工身上挑毛病。”

“不是我喜欢挑毛病，而是他们确实能力不如我。”男士自信十足地说道。

法约尔导师笑眯眯地问道：“哦？是吗？请问你是从事什么工作的呢？”

“我是互联网公司高管。”男士一边说，一边骄傲地整理了一下领带。

“互联网我不太懂，那请问，你会敲代码吗？”法约尔导师问道。

男士一愣，说道：“我是MBA硕士，学的管理，虽然我在互联网公司，但我没必要懂互联网知识吧。”

法约尔导师摇摇头，严肃地更正道：“你看，虽然你学历、管理能力都比普通员工强，但是普通员工都懂些的代码，你却连一知半解都做不到，你觉得员工们会真心服你吗？还有，优秀的领导者要学会下基层，至少要懂得平视管理。一个在精神层面有骄傲情绪的领导，会误以为员工工作都只是为了钱，实则不然。至少，对于员工中的人才来说，尊严和环境是比薪资更重要的存在。如果你无法给予人才这些，他们就会跳槽去其他企业。这种人才流失是管理者无法承受的，也是企业无法承受的代价。”

男子有些脸红，却没有继续反驳。杜伟男点了点头，看来自己回公司后，要跟李彬商量一下裁撤某些高管的事宜了。

法约尔导师喝了一口咖啡，说道：“亲爱的同学们，我们既然已经明确了领导的正确管理方法，下面一个讨论的课题，就是‘一个身体不能有

两个脑袋’了。”

第三节　一个身体不能有两个脑袋

听到法约尔导师奇怪的问题，同学们一时间没有反应过来他是什么意思。

法约尔导师笑眯眯地说道：“我们每个人都是靠脑袋作决策的，而且，我们每个人身上只有一个脑袋，对不对？”

这不是废话嘛。不少同学暗自腹诽，纷纷无语地看着法约尔导师，可杜伟男却已经知道他想表达什么了。果然，法约尔导师说道：“企业就像是我们的身体，我们可以用手做事，用腿奔跑，也可以参考很多信息资料，但最后，作决策的都只有我们的脑袋。换句话说，脑袋于身体，就像管理者于企业，我们可以听取很多意见，但最终拍板作决策的人只能有一个。”

“这，”又是刚才那个穿高级西装的男士，“这有点武断了吧，一个人管事儿？那他又要层层开会，又要到各个场合讲话，又要去各个厂区检查？不说别人，我一年开的会，大大小小就有上百次，多的时候，我一天就要开四五个会，有时候还要跨北京—深圳开视频会议。噢，对了，还有检查。我不光要检查别人，也要迎接上级检查。一批又一批，我根本就应接不暇、疲于应对。如果像您说的，那这些‘一把手’干脆不要吃饭睡觉了。”

法约尔导师看着男士，和颜悦色地说道：“这位朋友，我刚才并没有说，所谓的‘一把手’要大包大揽。我是说，作决策的人只能有一个，要知道，作决策和大包大揽是两回事。”

男士说道：“可是，您想一想，有些会议和演讲都必须要‘一把手’出面不可，如果‘一把手’不去，就显得企业不重视这个会议和演讲，也无法体现出这些会议、活动的规模和意义，不是吗？”

“当然，你说的对，但是你还是没有理解我的意思。”法约尔导师说道，“像你刚才说的这些，其实领导者都可以做，对吗？就拿你们国家封建王朝的政府管理举例，在户籍管理方面，户部尚书就是最大的领导；在人事选拔方面，吏部尚书就是最大的领导；如果有祭祀等重大礼仪活动，那主持事宜的肯定是礼部尚书。因此，礼部尚书、吏部尚书、户部尚书、兵部尚书这些‘高管’都是不可缺少的，可最后作决定的是谁呢？是皇帝。皇帝可以把自己权力的一部分下放给这些管理者，让他们去开

会、演讲、主持活动，但最终作决策的，只能是皇帝自己。你可以回想一下，有哪个政府机构运行顺畅的封建王朝，是有两个皇帝的？”

男士恍然大悟，心悦诚服地闭上了嘴。

法约尔导师继续说道：“但是刚才这位朋友说的不错，其实，‘一把手’跟正常人一样，他也是需要吃饭睡觉的。什么都交给他做，他哪有那么多时间呢？所以，作决策的人一定要学会划分责任，也要学会适当放权。想想三国时期的蜀国丞相诸葛亮，不就是因为凡事亲力亲为，不肯放权给姜维，才导致蜀国后期无治国大才吗？如果他能适当放权给下面的人历练，想必历史就有可能改写了。”

“嚯，这个老外还知道中国历史呢！”杜伟男想道。不过，为了减少不必要的时间浪费，为了减轻自己的负担，也为了企业的长足发展，“一把手”确实需要选出几个能让自己放心的“二把手”，再由“二把手”选出下面几个辅助的“多把手”，层层落实命令，层层肩负责任。这对于下属来说是一种锻炼，对于领导来说也是一种减负。

“可是，决策这种事情，不应该商量着来吗？”一个女生怯怯地举手问道。

法约尔导师说道：“作决策前当然要商议讨论，尤其是作重大决策，更是要举行几次会议慎重讨论。但是，只能由最高掌权者作出最后的决策。我们都知道，现在企业管理都讲求责任落实到人。比如在操作机器时，因员工操作不当而造成损失，这个责任需要由员工及员工的上一级领导来承担。而决策者是为公司承担责任的，如果这个决策经过讨论并实施后，被证实是个错误的决策，那责任是要由决策者来承担的，跟之前提建议的人和手下人都没有关系。”

女生依旧有些迷惑：“可是，法约尔导师，如果有两个最高决策者，那么作决策时也会更公平一些吧？就算决策失误，也可以每人负一半的责任，这样不是更好吗？”

“太天真了。”杜伟男听着女生的话，摇了摇头。

看见杜伟男的样子，法约尔导师笑眯眯地说道：“这位朋友好像有不同看法，不妨站起来谈一谈？”

杜伟男犹豫了一下，还是站起来说道：“如果一个公司出现两个最高决策者，那么对于基层来说，就等于出现了两个组织。通俗点说，这两位手里的权力都是一样的，两个都是‘佛’，少拜了哪位都不行。这时

候，员工们想的第一件事就不是怎么把工作做好，而是怎么站队对自己才是最有利的。（如图1-5所示）如果你站错队，那么毁的就是你的前途；如果不站队，那你就是风箱里的老鼠——两头受气。而且，当公司讨论出决策时，两位的意见统一倒还好说，如果不统一，公司就要浪费大量的时间在开会辩论上。要知道，世界上最难的事之一，就是把自己的想法放在别人脑子里。更何况，这两位不但要有理有据地说服对方，还要考虑自己在员工中的威信与面子。这时候，有些领导明知道自己的决策不对，但还是会咬死了不改口，与另一位领导针锋相对。毕竟有时候，面子是凌驾于正确决策之上的。”

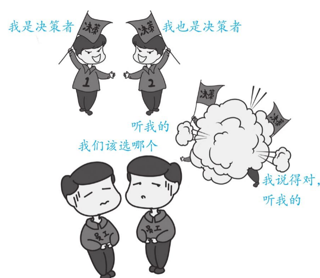


图**1-5**　不能有两个“一把手”

“说得好。”法约尔导师笑着鼓起掌来，在座的其他人也纷纷鼓起了掌。那位提问的女生佩服地看了一眼杜伟男。杜伟男对她点头示意了一下，然后重新坐到了座位上。

法约尔导师问杜伟男道：“你既然是开公司的，在管理方面也有一些独到的见解，那么，我想问你一个问题。”

“您请问吧。”杜伟男往前倾了倾身子。

“如果你的员工不遵守公司的规章制度，你会怎么办？”法约尔导师笑眯眯地说道。

第四节　员工不守纪律怎么办

杜伟男无论如何，也没想到法约尔导师会提出这样一个问题，但他还是如实说道："如果员工不遵守公司的规章制度，那就要按照相应的激励制度，对其进行处罚。"

"不错，可是，如果你们单位的员工明知公司的规定，却不遵守呢？或者说，大家都不遵守企业规章制度呢？毕竟法不责众。"法约尔导师继续问道。

"那就证明企业的管理不到位。管理者本人无视规定，导致上行下效；员工有错不罚，有功不奖，导致规章制度形同虚设。所以，如何正确贯彻和落实企业的规章制度很重要。"杜伟男说道。

"说得真不错。"法约尔导师笑眯眯地夸奖道，"不错，就像这位朋友说的，企业虽然会设置很多的规章制度，但其中的大部分都落实不到位。长此以往，企业管理就会陷入一种可怕的恶性循环中。（如图1-6所示）"

"有这么严重吗？法外还有人情呢。"一个男生小声嘀咕道。

"当然有这么严重！"法约尔导师突然提高声音，让小声嘀咕的男生吓了一跳。

"你想想，很多企业都是这样的。"法约尔导师解释道，"员工不遵守规章制度的问题出现后，企业又马上制定新的相关制度，好像只要出台了制度，就能解决问题一样。如此一来，结果只能是规矩越来越多，而员工们对规矩的漠视程度却越来越严重！"

杜伟男点点头，确实，如果规矩立出来却没人遵守，那倒不如不立规矩。

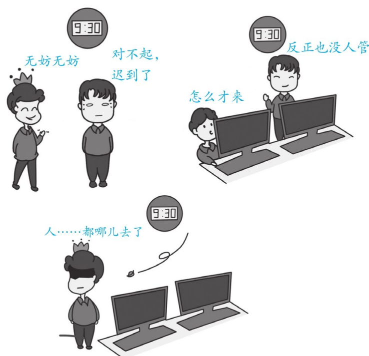


图**1-6**　不严格管理员工的结果

正想着，一位三十岁左右的女士举起手来。

“您有什么疑问吗？”法约尔导师示意她站起来，然后温和地说道。

“对您的话，我表示非常赞同，只是，我有一个问题想请教您。”女士忧愁地说道，“是这样，我们团队里有一个骨干成员，他能力非常强，我非常需要这样的人，而且我找了很久，都没找到能接替他工作的人。可他总是仗着自己有能力，无视公司的规章制度，开会迟到、在办公室接打私人电话、上班期间做自己的私事。我说过他不少次，一开始他还有些收敛，时间一长，就又跟以前一样了。因为我要用着他，所以我多少会纵容他些，但有了他不遵守团队规则的先例，再用规则去要求其他人，其他人也就有了怨言。您说，我该怎么做？”

法约尔导师点点头道：“是啊，这样的员工最难处理。因为他有功，所以你在处理他的时候有所顾忌，怕伤了人才的感情。但是，你如果不处理他，反而会助长他对规则的漠视，也会影响整个团队的凝聚力与向心力。”

女士皱着眉头叹了口气：“确实，您说，我应该怎么做呢？”

法约尔导师笑眯眯地说道：“我建议你将他触犯的规则分为两部分。第一部分是非原则性问题，比如他上班期间吃东西，根据规章制度需要罚款50元，你可以酌情免除，就像刚才那位男生说的‘法外还有人情’；第二部分是原则性问题，比如使用公司的资源处理自己的私人问题甚至是接私活，这就对团队的影响非常不好了。这时候，你就不能去纵容他，而是要提出一些实质性的惩罚措施，这样才能服众。在处罚前后，你需要耐心跟他沟通，让他明白这样做的利害关系，跟他之间形成默契，这样才能真正处理好这件事情。”

女士想了想，心悦诚服地点了点头：“是的，您说得对，我会试试看的。”

法约尔导师继续说道：“其实，关于落实企业制度这件事，关键还是要看管理者。如果管理者本人不受制度约束，下面的人就会产生怨言；如果有些‘关系户’犯了错却不受惩罚，正常渠道进来的员工就会受到伤害；如果有些人靠拍马屁获得奖励，而真正有功的人却得不到应有的待遇，那员工就不愿意好好工作，公司的整体风气也会受到影响。”

“您说得对。”一位身着黑色衬衣的男士说道，“一旦制度确立，就要保证它能执行到底，可以讨论修改，却不能违背。只有将规则推行推广，才方便日后的统一管理。”

“对啊。”有几个大学学生也附和道，“规则是公司订的，大家都需要遵守。”

法约尔导师笑眯眯地说道：“是的，我相信你们在步入工作岗位后，都能成为优秀的管理人员。只有管理者能做到约束自己，员工们才会心生敬服，才会对公司规章制度产生敬畏心理，管理者才能更好地实施管理工作。”

听着法约尔导师的话，杜伟男想到了一件发生在自己公司的事情。

那一天，自己在一楼贵宾厅开完会，突然有点想上厕所。来到电梯前，他发现电梯还停在16层。于是，他便转身去了一楼的公共厕所。

正在隔间方便时，他听到外面有两个员工一边抽烟，一边吐槽着什么。

员工甲有些担心地说道：“今天早上我迟到了两分钟，我看员工守则上写的迟到10分钟内要扣50元，迟到10分钟以上按旷工半日扣除工资，真倒霉。”

员工乙有些不屑地说道：“嗨，你怕什么，咱们公司的考勤就是走个形式，你来得早点、晚点都没事，没人真的管你。”

员工甲一听顿时放心了：“啊，吓了我一跳，我这才刚来几天，对公司不熟悉，还得靠您多带带我了！”

杜伟男本来想出去斥责一下这两个员工，奈何当时并不方便，等出来后，两个员工早就没影了。由于没看见说话的人长什么样子，这件事也就不了了之了。可如今想一想，这两个员工固然不对，但这也直接证明了，自己的公司也出现了规章制度落实不到位的情况！

想到法约尔导师刚才说的话，杜伟男不禁出了一层冷汗，心想：“回去一定要跟李总谈一谈这个问题，还要专门召集单位的高管开几次会议，争取在公司里搞一次大改革！”

正想着，法约尔导师整理了一下领带：“亲爱的同学们，朋友们，快乐的时光总是格外短暂，今天的课程就到这里了。下周同一时间，会有一个更让大家惊喜的导师，为大家继续讲解管理学，大家敬请期待吧，再会！”

会场里顿时响起了热烈的掌声，大家纷纷起身，送别这位伟大的管理学家。

第二章　弗雷德里克·温斯洛·泰勒导师主讲“科学管理”

本章通过四个小节的讲解，把弗雷德里克·温斯洛·泰勒的关于科学管理理论的核心内容解读完全。弗雷德里克·温斯洛·泰勒被称作“科学管理之父”，著有《科学管理原理》。作者在解读泰勒思想的同时，加入了风趣幽默的例子，让读者能在不知不觉间提升自身的科学管理能力。

弗雷德里克·温斯洛·泰勒

（Frederick Winslow Taylor，1856—1915），美国著名管理学家。在19世纪末期，美国工业出现了前所未有的进步，资本也累积到了一定程度，却缺乏一个科学的管理机制，导致工业资源严重阻碍了生产效率的提高。当时，泰勒是一名年轻的管理人员，也是美国工程师协会的成员。作为一名工程师，他非常了解解决这些问题的方法，并在此基础上提出了科学管理的理论和方法。泰勒提出的科学管理具有划时代意义，他也因此成为当之无愧的“科学管理之父”。

第一节　铁锹与铁块的奇迹

从法约尔导师的课上回来，杜伟男立刻在银河公司展开了一场“整风运动”。看着杜伟男收获颇多的样子，李彬暗自后悔上次因外出谈业务而错过了管理课程。

“哎，你也别后悔，今天晚上，我带你一起去听课。”杜伟男看着李彬幽怨的眼神说道，“先跟你打个招呼，待会儿看到管理学导师，你可别吓得叫出声来。”

“小看我了吧，怎么说我也是见过世面的，哪能叫出声呢。”李彬吐槽道。

正说着，车开到了R大停车区，二人步行到礼堂后，会场已经没剩下几个位置了。

“嗨，我上次来还没这么多人的。”杜伟男感慨道，“估计都是听说了这里的事，咱俩还是赶紧找个离讲台近的地方坐下吧。”

两人刚刚坐定，一个穿着西装的中年人就匆匆走上了讲台。只见他一副西方人面孔，神色严肃，但抿起的嘴角却带着一丝若有若无的笑意。

“晚上好，各位，我是弗雷德里克·温斯洛·泰勒。”泰勒导师愉快地说道。

“噢！我的天呐！”李彬不由得喊出了声，随即又赶紧压低了声音，“竟然是本人！可，可是……”

“哪有那么多可是啊。”杜伟男笑了，“你刚才不还说，自己不会被吓得叫出声吗？”

“是啊，可是这太惊人了。”李彬低声感慨道。

等台下平静些后，泰勒导师笑眯眯地开口道：“学管理的同学们，应该没人不知道我吧？”

“当然。”下面的学生们纷纷赞同，“您可是‘科学管理之父’啊！”

泰勒导师导师谦虚地摆摆手，说：“不敢当不敢当，不过，我在科学管理方面，确实有一些心得，比如我发现了如何通过管理来科学地提高工人们的效率。”

泰勒导师诙谐地眨了眨眼，大家都露出了心照不宣的笑容。

“您说的是铁块试验吧？”一位女学生说道。

“不错。”泰勒导师愉快地说道，“当时，我在伯利恒钢铁厂开始我的试验，并雇了一些工人，这些工人的工作就是搬运铁块。他们每天能搬12～13吨铁块，而我，则支付给他们1.15美元作为酬劳。在实验中，我的激励管理很简单，就是找工人谈谈话，时不时提拔一些效率较高的工人，如果有不服从管理或效率较差的工人，就直接给予开除处理。后来，我提拔了一个很喜欢钱的人，他叫施密特，我答应给他每天1.85美元的报酬，但他要为此搬运更多的铁块。（如图2-1所示）”



图**2-1**　计件工资的好处

“他同意了，对吗？但他如何搬运更多的铁块呢？”一位新生模样的学生好奇地问道。显然，他还没有接触过泰勒导师的铁块试验。

只见泰勒导师点点头，温和地说道：“是的，他当然同意了。我提高了他的工资，同时帮他制定了一系列操作方法。当时，我观察了这些工人的行走速度和搬运方法，并注意改善了他们的劳作时间。我发现，如果将上述内容整合出来，工人每天能搬运47吨铁块，而且他们并不会觉得特别疲惫。尤其是施密特，他使用新方法，第一天就搬运了47.5吨的铁块，我支付给他3.85美元。有施密特当榜样，工人们的劳动生产率有了普遍的提升。”

学生点点头，说：“是啊，确实，方法和薪资双管齐下，这样才能实现科学管理。”

“不只是这样哦。”泰勒导师笑眯眯地说道，“要真正实现科学管理，你第一件要做的事情，就是要精心选拔你的工人。比如在选择一线员工时，你可以适当放宽要求，多吸纳工人进入，再进行后期培训；在选择管理层或特殊岗位工人时，则需要再三考核他们的学历、经验和性格等是否合适。”

“那第二件事呢？”李彬问道。

“这第二件事嘛，就要像我一样，对这些工人进行培训和帮助，让他们能获得足够的技能。”泰勒导师骄傲地说道，“科学的工作方法和作息时间，能帮助工人们提升工作效率，也能让他们学会接受新方法。按照

科学的管理方法进行管理，管理者省时省力，工人们也同样能节省体力。”

同学们一边点头，一边记着笔记。泰勒导师说道：“大家都知道，我之前是一名工程师，所以，我有大把的时间跟工人们在一起。除了铁块试验外，我还有一个铁锹试验。当时，我在钢铁厂上班，厂子里的600多名工人都是使用铁锹去铲煤的。看着大家吃力的样子，我突然冒出一个想法……”

泰勒导师喝了口水，继续说道：“如果我把铁锹的重量改变一下，他们的效率会不会提升呢？经过试验，我发现当一把铁锹的重量是38磅时，他们每天能铲25吨煤；当一把铁锹的重量是34磅时，他们每天能铲30吨煤。但是，当一把铁锹的重量下降到21～22磅时，他们的工作效率反而会下降。最后，我得出了‘煤较重时应使用轻锹，煤较轻时应使用重锹’的结论。这样一来，我每年能节省8万美金的费用，工人们也更加轻松些。”

杜伟男点点头，确实，科学管理的首要任务，就是要找到一个科学的方法。这样才能用最少的资本，换取最大的效益。

“对了，同学们，我刚才提到的铁块试验中，给工人支付薪酬的方法是计件工资。你们觉得，使用计件工资进行管理怎么样？”泰勒导师问道。

第二节　我们不要计件工资

“不错啊，我觉得计件工资是最好的方式了，你干得多就多拿点儿，你干得少就少拿呗。”一个男生说道。

“这不对吧？”李彬眉头一皱，说道，“计件工资怎么能说是最好的方式呢？这不太合理。”

男生回头看了李彬一眼，问：“有什么不合理的，难不成，我干得多反而少给我钱？”

李彬说道：“别的不说，你怎么保证工人的做工质量呢？工人做10件精工，能一次性通过，我给他们支付10元；有人做100件都是糙工，根本用不了，但是我却给他100元，你觉得合理吗？”

“这……你这个……”这下对方语塞了，他只好狡辩道，“你这根本就是抬杠。”

“他不是抬杠，”杜伟男眼皮子都没抬，道，“他说的只是一个正常的管理现象，是你自己想的不周全。”

“好了好了，我的朋友们，我的学生们。”泰勒导师笑眯眯地指着李彬和杜伟男道，“就像这两位朋友说的，计件工资确实会引起很多问题。既然我们已经提到了质量问题，我就给各位讲一个真实的故事。”

泰勒导师喝了口水，继续说道：“我有一个中国朋友，他是一家大型瓷砖生产厂的。生产瓷砖的一线工人都是按照计件工资结算报酬的，其中有几个人手脚很快，每天能比别的工人多生产一倍的瓷砖。于是，他们比其他工人拿的工资要多，还被厂里评为了先进劳模。可是，随着厂里‘劳模’的增加，瓷砖厂的效益却越来越差，因为最近几批瓷砖的内部都有裂纹。随着不良品的增多，他们厂也屡屡接到客户的投诉。”

“啊？那后来呢？”一个女生焦急地说道。

“后来，我这个朋友才发现是计件工资制度出了问题。在生产时，工人们为了多拿钱，只能通过降低产品质量来提高数量。瓷砖生产完毕就结算工资，后期出现不良品也没有相应的惩罚措施。如此一来，这些残次品自然就增加了。”泰勒导师无奈地摊手说道。（如图2-2所示）

“啊，这真是得不偿失，本来是想提高效益的，结果还要返工，白白增加成本，还搞臭了名声。”同学们也觉得计件工资确实不像想象中那样

合理了。

“还不止这些呢。”泰勒导师说道，“你们想想，如果实施计件工资，工人们会怎么想？”



图2-2　计件工资要不得

“拼命干呗。”一个扎马尾辫的女生说道。

泰勒导师点头肯定道：“不错，工人会想，‘我们得多干才能拿高工资，这点儿活根本不够我干的’。于是，他们就会扎根在单一操作里，想通过多做几个‘件儿’来多拿工资。我们都知道，提升员工综合能力，对员工和公司的发展才是好事。而提升员工综合能力就意味着要让他们学习，要让他们参加培训，这一过程是不给钱却对员工有好处的。但员工却因为这会影响正常收入而抵触学习，在自己的‘计件’思维引导下，走向能力提升的死胡同。（如图2-3所示）”

“是啊。”杜伟男想道，“这个计件工资，原本就是按生产数量结算工资的，它肯定会不可避免地忽略质量问题，最后造成生产成本白白增加。”

李彬小声对杜伟男问道：“咱们公司是不是也有计件工资措施？”

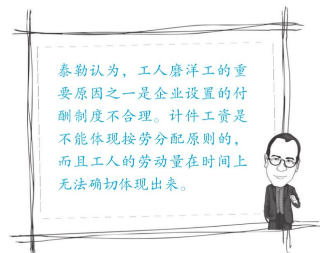


图2-3　计件工资的不合理之处

杜伟男点点头，说：“有，后厨和前台的一部分岗位，本质都是按照

计件工资发放薪水的。”

李彬无奈地叹了口气，说：“得想个解决措施。”

“有啊，当然有解决措施。”泰勒导师显然听到了二人的谈话，笑眯眯地说道。

嗬，这个导师耳朵真好使！

李彬赶紧说道：“那您快说说吧，我们应该如何解决这个问题呢？”

泰勒导师温和地说道：“使用我发明的差别计件工资制就可以了。”

差别计件工资制？李彬想了想，上学的时候似乎学过这个，但脑子里却一点印象都没有了。杜伟男也是一头雾水的样子，好像自己是第一次听到这个名词似的。

“嗨，就是对那些效率高的工人采用一种工资率计算工资，再对那些效率低的工人采用另一种工资率计算工资。这种方法，就是差别计件工资制啊。”泰勒导师看着李彬和杜伟男，有点恨铁不成钢地说道。

“对呀。”李彬一拍脑门，说道，“通过考核，那些用时短且生产质量高的员工，可以使用一套工资计算法；那些效率不行的人，可以使用另一套工资计算法。这样不仅能在员工中形成竞争氛围，还能实现‘对外高工资’和‘对内低成本’，在充分发挥个人积极性的基础上，提高整体的劳动生产效率，真是一举多得。”

泰勒导师谦虚地笑了，说：“而且，差别计件工资制还能让工人们觉得公平。效率低的工人，会因为差别计件工资制提升自己，争取拿到更高的薪酬；效率高的工人，因为自己的待遇比其他人更好，也会更心甘情愿地为企业贡献。”

“您说得对。但是，泰勒导师，这样不会让某些效率低却自视高的工人眼红吗？这种差别计件工资制，会不会造成员工的流失呢？”一位学生模样的人说道。

“就算造成员工流失，那流失掉的也是所有低效率的人。你想想，你把这些人清出去，就可以吸收更适合这个岗位的人来工作。这样不是提高工作效率的更好方式吗？”泰勒导师解释道，“而且，我通过实验发现，差别计件工资制对工人士气的影响是非常明显的。就像刚才我说的那样，当建立起科学的管理机制——即差别计件工资制后，工人们就会更加诚实、坦率地工作，这也能有效改善工人与雇主间的雇佣关系。”

杜伟男把手举起来，问道："泰勒导师，实施差别计件工资制需要什么先决条件吗？"

"当然，要想实施差别计件工资制，就要有科学的定额，对时间和工作量进行合理研究，同时还要设置相关的管理部门，保证生产能够正常、规范地进行。"泰勒导师说道。

"您能给出具体的操作流程吗？"杜伟男问道，"我想，具体的数据能让我们更好地理解差别计件工资制的意义。"

"当然，我的朋友。"泰勒导师笑眯眯地说道，"比如玩具厂工人每天的生产量可以达到110件，那么，就以100件为标准，每件工资为0.5元。我们可以按照完成工资率按120%计算，而未完成的部分按照80%计算。也就是说，当工人完成100件时，日工资为$100\times0.5\times1.2=60$元；如果工人只完成了90件，那么，他们的日工资则为$90\times0.5\times0.8=36$元。"

"哦，我懂了。"杜伟男说道，"如此一来，工人们就会为了薪酬，努力达到100件的标准，这样还能促进他们的出勤率，真不错。"

"是啊，可是，说到这个出勤率……"泰勒导师卖了个关子，看礼堂同学们的兴趣都被提上来了，方才悠悠开口道，"这个出勤率可不是保证效率的必要条件，有些员工月月满勤，但效率却很低，你们知道为什么吗——"

第三节　科学管理就是拒绝“磨洋工”

“什么？‘磨洋工’？”听众们听完，脸上立刻露出了恍然大悟的神色。

“不错，”泰勒导师肯定道，“正是‘磨洋工’。我在1903年6月时，曾于美国机械工程学会宣读了《车间管理》一文。如今过去了100多年，但里面的内容仍然令人感慨。比如每个企业都存在的问题——效率不高、人浮于事。”

就在“磨洋工”三个字一出来时，李彬跟杜伟男就明白了泰勒导师的意思。没错，出勤率根本不能代表员工效率。

就像银河公司的某些员工，他们对人热情，温文儒雅，且兢兢业业，能把与同事和上下级之间的关系处理得非常好。而且，这些员工非常守规矩，基本每个月都是满勤状态。在企业宣传文化与标语时，他们对企业的认同度非常高，工作态度也非常不错。

但是，他们有一个致命弱点——个人能力很差，业绩一直处于低迷状态。

这种人是最让管理者头痛的：开除他们，似乎有些下不去手，毕竟他们很老实，而且没有功劳也有苦劳。而且，他们不会犯原则性错误，人缘也普遍很好。如果管理者处理不好他们的问题，就会导致员工中形成“这个管理者真没人情味”的氛围，还会激起其他员工对这类员工的同情。

再者，喜欢“磨洋工”的员工，其行为感染力是很强的，尤其是在一些不需要做出太大业绩的领域——如文员、档案室员工等——如果一个办公室里有1～2个这样的员工，很快整个办公室的人都会被“传染”成“磨洋工”的员工（如图2-4所示）。

泰勒导师说道：“造成‘磨洋工’的原因很简单。大部分人的天性都是喜欢轻松随便的，这一部分的员工可以称作‘天性磨洋工’；还有一部分员工是‘刻意磨洋工’，造成‘刻意磨洋工’的原因就比较复杂了。”

泰勒导师喝了口水，继续说道：“比如有些人在努力工作时，看到其他人正在听歌、上网、玩手机，他们就会觉得心里不平衡，就想放下工作一起玩。再比如有些人本来勤恳努力，但是管理者视而不见，久而久之，他们会想，‘反正我好好工作也拿五千，不好好工作也拿五千，那我为什么要把自己搞得这么累？’总之，‘刻意磨洋工’的原因复杂多样，要

想根治，就一定要经过仔细观察。”

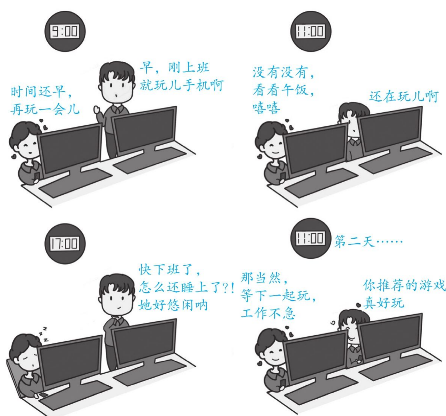


图2-4　“磨洋工”会传染

“如果给他们计件工资，他们就不会出现这样的问题了。”刚才跟李彬“对着干”的男生说道，然后白了李彬一眼。

李彬讶异于这个男生狭小的气量，反而多打量了他两眼，说道：“使用计件工资也是要分情况的，而且这样一来，产品的质量问题又没办法保证了。何况，我刚才并不是说计件工资一无是处，只是说它并不完善。”

“是啊，是啊。”泰勒导师赶紧打着圆场，说，“像文秘这种工作，也不好实施计件工资制嘛。何况，即便使用计件工资制，也难保证员工不会有这样的想法——‘我少干点怎么了？反正我是按数量拿钱的，公司怎么也不吃亏’。”

男生不说话了。

泰勒导师温和地说道：“如果是我的话，我会从精神层面、制度层面和绩效考核层面来杜绝员工的‘磨洋工’行为。比如在思想方面，我们要确保员工们都认同企业文化，并且都能明确企业的下一步动向。我认识的很多老总，都是将企业目标告诉给几个高管，由高管去具体实施各项计划。而他们的员工只是浑浑噩噩地听从安排，有时候连自己在做什么都不清楚，这样又怎么能把工作做好呢？”

“所以海底捞才发展得这么快、这么好。”杜伟男说道。

泰勒导师点点头表示肯定，说道：“是的，因为海底捞的员工都有一个信念——‘来吧，用双手改变自己的命运’。在工作中，他们真的坚信

能通过努力改变命运，而且企业也确实给了大部分员工升职加薪的机会。这么多分店的员工，这么冗杂的机构，竟然能做到上下一心，这是非常难得的。”

“我也觉得，在传达企业愿景时，光贴几个海报或者开几次大会是不够的。”另一位高管模样的女士说道，“我觉得，管理者务必要时刻将企业愿景和企业动向挂在嘴边，开会必讲，逢人就说。现在，我们公司的员工都会在背后模仿我传播公司思想的样子。我觉得这才算够了，因为我已经把公司理念连同我的样子，刻印在员工们的脑子里了！”

女高管的话一说完，泰勒导师率先鼓起掌来，称赞道：“太棒了，您给了我很大的启发。”

掌声停下后，泰勒导师才在同学们的目光中继续道：“然后是制度层面。我们一定要在有制度的前提下进行公司管理，这是毋庸置疑的。首先，公司要明确每个人的岗位职责，没错，是每个人的。公司管理者需要将每一名员工的岗位职责清晰化，而不是有职责重复、模棱两可的存在。其次，企业要明确赏罚制度，同时要做到功必赏、过必罚。最后，制度要明确传达到每个员工处，不是简单地发放一本员工手册，而是要张贴到各办公室，管理者也要按时进行核对。”

“再有就是绩效层面。”泰勒导师说道，“为了实现企业目标，管理者需要制定有效的绩效考核评价体系，提升员工效率，帮助员工制定自己的个人目标。”

“是啊，员工的个人目标很重要，这个目标一定要在大方向上与企业目标契合。”李彬说道，“所以，时不时给员工‘洗洗脑’是很有必要的。”

“不错，这位朋友说得很对。”泰勒导师一拍手，说道，“身为管理者，我们有必要给员工们来一场心理革命，这就是我接下来要讲的内容。”

第四节　来一场“心理革命”

“我曾经说过，真正的科学管理，跟那种只追求提升效率的做法是完全不同的。”泰勒导师一脸深沉地说道，“真正的科学管理，是要在雇主和工人间掀起一场‘心理革命’的。这场革命的意义，就是让雇主和工人抛开分配关系，以友好互助的方式，代替互相索取的方式，这样才能让生产剩余量猛增，也能让员工拿到更多的薪酬，同时最大化地提升员工的幸福感。”

杜伟男点点头，说道：“您说得对，员工对企业的责任心和主动工作意愿，就是企业的保护屏障。如果员工缺乏责任心，就会导致工作效率低下，最后让企业蒙受损失；如果企业不能给员工精神层面的鼓励，那么，员工就会产生‘你亏了就是我赚了’的心理，最后损失的不但是企业的效益，还有员工自己的薪酬。”

泰勒导师对杜伟男点点头，说道：“不错，所以一场雇主和工人间的‘心理革命’就势在必行了。”

“可是，泰勒导师，我们怎么进行‘心理革命’呢？要知道，世界上最难的事，就是把自己的想法灌输到别人脑子里啊。”一个女生托腮问道。

泰勒导师温和一笑，说：“所以，我们的第一个步骤，就是学会从根源上进行管理——”

说完，他用笔在白板上写了四个字：招聘环节。

“招聘环节，又叫选人环节，”泰勒导师侃侃而谈，“俗话说，‘三分培养七分选’。选人的时候严苛点，就能省下很大一部分时间去培训。这样招来的员工也更有责任感和工作能力，能为企业创造更高的绩效。”

“怎么才能判断这个人是否有责任感和工作能力呢？光靠他自己说，恐怕并不靠谱吧？”那个女生继续问道。

“当然。”泰勒导师点点头，说，“但是，我们可以通过一些方式来判断。比如他在遇到困难时，会先主动思考问题，而不是直接问别人。在面试遇到突发情况时，他也会先自省自查自己的能力，而不是张口就埋怨身边人的干扰，等等。”

杜伟男点点头，不错，还有一种人是他在选拔时非常喜欢的，那就是有强烈自尊心的人。这类人会抱着“要么不做，做就要做第一”的态

度。对于管理者来说，他们无须多加鞭策，这类人就会自发地创造更高的绩效。

“除了选人环节外，要想让员工从心里认同企业，打从心底里自愿工作，就要保证企业的高管本身是有良好素质的。我们经过多番试验，发现管理者的个人素质和工作能力，会对员工的工作意愿和责任心产生直接影响。如果管理者本身就吊儿郎当、无视制度，那他手下的员工就会更不服管教，一些人才也会因此对企业产生背离之心。”泰勒导师严肃地说道。

同学们都沉默了，是啊，要想管理好别人，首先要管理好自己。

“那我们应该如何做呢？”一个穿着整洁的男生文质彬彬地问道。

泰勒导师对他笑了笑，说：“我们要学会利用权力，这并不是让管理者以权谋私，更不是让他们对着员工充‘大尾巴狼’，而是要用手中的权力为员工谋取一些福利。你们看，作为管理者，我们手中的权力分两种，一种叫控制性权力，另一种叫影响力。我们先看控制性权力。”

泰勒导师继续说道：“控制性权力分为三种，一种是职权职责；一种是正面激励，即我们常说的奖励；一种是负面激励，即惩罚。也就是说，当员工做完工作后，我们会根据员工的做工质量和效率对其进行奖惩的权力。”

“那影响力呢？”男生迫不及待地问道。

“影响力则是更为重要的权力，它具体包括能力和素养。能力指的是管理者要在这一领域的能力领先于员工，这样才会产生一种势能，让员工心甘情愿地跟着你干；素养则是个人魅力，除了能力外，管理者要在待人接物方面做到让员工认同甚至崇拜。管理者只有将自身的控制力和影响力都提升，才能最大化地影响员工的工作热情与工作投入。”泰勒导师认真地说道。

“看来，管理者素质对员工素质的影响真的很大啊。”杜伟男和李彬不约而同地想着。

“还有，科学管理本就是一门管理艺术。它是一个互动的过程，而非一个自上而下的过程。所以，管理者要给予员工充分的参与权，比如在制定决策时，管理者可以在员工中听取意见，或者让他们派个代表参加公司的决策大会。如果少了参与度，员工可能就没那么容易接受公司的决策了。”泰勒导师说道。

这时，一个扎马尾的女生说道："泰勒导师，我觉得，员工的参与度还体现在'授权'方面。我现在在一家大公司实习，虽然我能力很强，也作出了不少贡献，但一些前辈却总以我经验不足为理由，很多事情都不放手让我去做。所以，我对工作的热情越来越低，现在正准备跳槽到其他地方。"

"这真是不幸。"泰勒导师惋惜道，"可以想见，你们公司失去了一个很好的人才。就像你说的，管理者需要给员工放权，这样才能培养、历练他们。"

"是的，泰勒导师，我觉得制度也很重要。"扎马尾的女生认真地说道，"出台制度，大家一同遵守，这才是制度的'正确打开方式'。如果高管们不遵守制度，却一味要求员工遵守，那就会造成员工的责任心和工作热情下降。"

"是的，孩子，你说得没错。而且，公司的制度一定要合理才行。"泰勒导师风趣地说道，"我想到了一个有趣的故事，不少公司都有迟到扣半天工资的规定，哪怕迟到一分钟都不行。那么，绝大部分员工在发现自己无法按时赶到工位时，都会干脆休息半天，反正结果都是一样的。"

同学们都心照不宣地笑了起来，杜伟男也说道："是的，我也听过一个有趣的故事。某酒店有规定，如果客人在房内抽烟且烫坏床单，则一个洞罚100元。不幸的是，今天的这位客人在床单上烫了3个洞。按规定，酒店需要罚他300元，可他却再一次拿起烟头，把3个小洞烫成了1个大洞，只交了100元就潇洒地离开了酒店。"

讲完故事后，大厅里再次爆发出笑声，泰勒导师也跟着抚掌大笑，道："真是聪明啊，酒店值得为这个洞埋单。"

等大家笑得差不多了，泰勒导师温和地说道："朋友们，关于科学管理的内容，到这里就全部结束了，希望大家能从我的课上收获一些管理知识。各位，再会。"

现场再次响起热烈的掌声，送别这位伟大又风趣的泰勒导师。

第三章　彼得·德鲁克导师主讲“目标管理”

本章通过四个小节的内容，讲解了彼得·德鲁克的目标管理理论的要点。彼得·德鲁克是有名的现代管理学家，且提出了具有划时代意义的理念——目标管理。为了帮助读者更好地理解彼得·德鲁克的管理理论的精髓，作者使用了幽默诙谐的语言，讲述了彼得·德鲁克的管理理论精髓，让读者能够在轻松愉快的氛围里学习“目标管理”的知识。相信通过阅读本章，读者能学到关于“目标管理”的精华。

彼得·德鲁克

（Peter　Drucker，1909—2005），被誉为“现代管理学之父”。德鲁克的著作影响了后代追求创新及最佳管理实践的企业家们，各类商业管理课程也都深受彼得·德鲁克思想的影响。

1954年，德鲁克提出了一个具有划时代意义的概念——目标管理（Management By Objectives，MBO），它是当代管理学的重要组成部分。目标管理的最大优点，就是能让经理人控制自己的成就。经理人是企业中最昂贵的资源，也是最需要推陈出新的资源。此外，在德鲁克看来，管理在不同的组织里会有一些差异，但是管理要解决的问题有90%是共通的。

第一节　我们都是管理者

上一堂课，李彬和杜伟男差点沦落到站着听讲。这一次，二人早早就从公司出发，到了R大礼堂，发现还是有不少人已经到了。

“不知道今天是哪位管理学家来。”杜伟男打量着周围的人群，随口问李彬道。

“嗯，不知道，但肯定是位大咖。”李彬说道。

正说着，旁边一个男生走到二人身边，彬彬有礼地说道：“两位晚上好，看两位的气质，想必都是管理层人士吧，请问二位在哪个公司就职？我是R大的大四学生，叫卢伟。”

杜伟男看了他一眼没有说话，倒是李彬接过了话茬：“小伙子眼力不错，这是银河公司的杜总。”

男生对杜伟男点了点头：“杜总您好，是这样的，我即将步入社会，虽然学的是管理学，但毕竟缺少历练，如果杜总不嫌弃的话，我能否到贵公司实习呢？”

“可以。”杜伟男倒是答应得很痛快，“准备一份简历递到我们公司人事部就行。”

“好的，好的，谢谢您，很高兴见到二位。”男生略鞠了鞠躬就走开了。

看着小男生走了，李彬说道：“你倒是答应得挺干脆。”

杜伟男笑了笑：“咱们公司哪有那么好进，他要是能凭本事进来，凭本事留下，我倒不介意卖个人情。毕竟是咱们的后辈，说不定是个人才呢。再说了，咱们说白了，不都是管理者嘛。”

“哎，这位小伙子说得好！”一个洪亮的声音从讲台上传来。

只见来人眼窝很深，发量稀少，两条法令纹如同沟壑般将嘴围住——虽然他看上去年纪不小了，但看起来精神矍铄，给人一种年轻的感觉。

“呀，您是彼得·德鲁克导师。”一个女生尖叫起来，“我超崇拜您的！”

“是吗？那真是我的荣幸！”德鲁克导师狡黠地冲女生眨眨眼，露出

一个俏皮的笑容。

“您来得真早，”杜伟男说道，“我以为我们已经来得够早了。”

德鲁克导师对杜伟男温和地笑了，说道：“还好我今天来得早了些，不然，就该错过你如此精彩的发言了，孩子。”

看着德鲁克导师诙谐的样子，杜伟男有些哭笑不得，没想到这位管理学大师竟如此平易近人。

“好了，孩子们，我想告诉你们的第一点，其实这位朋友已经说了——我们都是管理者。（如图3-1所示）这里的管理者当然不仅包括高管，还包括普通员工。”德鲁克导师声如洪钟道。

一个男生皱着眉头问道：“德鲁克导师，不是我抬杠，这员工就是员工，高管就是高管，员工怎么能称为‘管理者’呢？退一步说，就算员工有能力出众的，但他们也只是业绩出众，跟管理层完全是两码事啊，他们恐怕连最基本的管理学知识都不懂吧？”

德鲁克导师摆摆手：“不要急，年轻人，先听我说完。我说的管理者，指的并不是高管，而是懂得进行自我管理的人。比如一个烟民，为了戒烟而制定了一系列自我管理的方案，最后成功把烟戒掉，那他也可以称作‘管理者’。”



图3-1　我们都是管理者

男生点点头，不说话了。

德鲁克导师继续说道：“刚才这位朋友提到的，恐怕也是我们的固有思维。通常情况下，我们都会觉得，企业里的管理者就是领导嘛，而普通员工只要听从吩咐，完成职责范围内的工作就可以了，跟管理者根本

不沾边。其实不是这样的——”

德鲁克导师在白板上画了一张关系图：

企业总目标——逐级细化目标——每个员工的工作指标。

“各位，当一家公司制定企业总目标后，各个部门的高管会将总目标进行规划分配，以确定每个部门的完成指标；制定好部门目标后，这一目标又会再次细化，变成各个小组的完成指标；小组指标需要分配到个人，让每个员工确定好自己的工作内容、工作完成标准以及职责范围。（如图3-2所示）大企业的目标执行还会更加细化，但总体就是这样的。当每个员工明确自己的工作目标后，他们就成为各自任务的管理者。因此，我才会说‘人人都是管理者’。”德鲁克导师耐心地解释道。



图**3-2**　细化目标

“德鲁克导师，我有个问题不太明白，”一个看起来很文静的女孩子说道，“当每个人手中都有职责和目标时，那就会不可避免地出现个人行为与组织行为相冲突的局面。比如说，人事部的员工A，他的职责是准备笔、本子等会议用品。但购买笔、本子又是采购部员工B的职责。员工A去找员工B，员工B却并没有接到要购买笔、本子的消息，这时候又该如何做呢？”

德鲁克导师笑着说：“是啊，不管是员工还是高管，在进行目标管理时，经常会碰到自己的工作无法获得其他部门支持的情况。这时，员工A可以先将情况报告给本部门，也就是人事部的负责人，如果人事部负责人有权直接让员工B购买笔、本子，就让其出面；如果人事部负责人没有权力干预其他部门员工的工作，则让其去找采购部负责人协商。在这里，员工A直接去找员工B，这是个人行为；但员工A把工作上报人事部，再由人事部找采购部协商，这就是组织行为。如此一来，个人行为就与组织行为相一致了。”

“我明白了，您是说，当员工A将工作中所遇困难上报组织时，他所

代表的就不是自己，而是组织了。所以，他的个人目标，就跟组织目标一致了，对吗？”女生恍然大悟。

“是的，我的孩子，你总结得非常好。”德鲁克导师对女生眨了眨眼。

杜伟男和李彬也跟着点了点头。确实，就像德鲁克导师说的那样，就拿银河大酒店来说：前台有前台的工作守则，迎宾有迎宾的工作守则，泊车员有泊车员的工作守则。虽然他们都是一线工作人员，但他们在某种程度上也是管理者，因为他们每天都在进行目标管理。他们的任务，就是让自己的工作获得领导的认可，这也可以看作员工履行自己管理者身份的一个过程。

德鲁克导师继续说道：“各位可以想一想，如果员工不做目标管理，那他就会不负责任地开展工作，这就会对整个企业造成实际影响，也会让企业花更多时间去解决问题。因此，让员工学会管理自己的一亩三分地，这是非常重要的。”

“我明白了，所以，企业也要采取措施，向员工们灌输‘人人都是管理者’的意识，这样才能调动员工的积极性。只有每个人都管理好自己，企业才能得以正常运作，各个阶段的发展目标才能得以顺利实现。”李彬说道。

“不错，不过说到底，管理也就是目标管理。说到这个目标管理——”德鲁克导师笑眯眯地卖了个关子。

第二节　管理，说到底就是目标管理

“说到目标管理，”德鲁克导师说道，“其实刚才我已经提到了，根据我的理论，就是企业领导在一项任务开启之际，制定的一份整个企业在一段时期内希望达到的总目标。然后，各个部门的管理者再将各自的分目标下达给全体职工，明确每个人的目标。之后，再由管理者积极主动地实现这些目标。这种管理方法便是目标管理。”

“您当时为何会提出目标管理这个概念呢？要知道，在20世纪50年代，您提出的理论可太前卫了。”一个男生佩服地说道。

“哈哈，不敢当不敢当。”德鲁克导师做出谦虚的样子，笑眯眯地说道，“当时，我只是想通过一种管理方式，让企业更好地完成目标。但随着试验的进行，我发现当员工能积极主动地完成自己的工作时，企业的效率就自然而然地提升了。所以，我开始强调个人的作用，提倡员工能自觉参与目标的制定、实施、控制、检查与评价。而这些，也就是目标管理的部分操作方式了。”

杜伟男说道：“您的意思是，目标管理就是动员企业的所有员工，让他们共同商定划分的企业目标，同时制定保证其实现的方法，对吗？”

“是的，孩子。”德鲁克导师说道，“这样一来，企业内的各个单位、部门及成员的责任与成果都与企业密切相连，这样能让命令和行动都更有效地进行。”

“您说得对。”李彬也点头说道，“使用目标管理，能让高管在目标的执行过程中，对上下级的责任范围进行明确，使上级适当放权给下级，下级施行自我管理。以此为方针，最后形成一个全方位的目标管理体系。（如图3-3所示）”



图3-3　全方位目标管理体系

德鲁克导师笑眯眯地点点头，说道：“不错，你说得对。目标管理不但能提高管理者的领导能力，还能激发员工的积极性，保证目标实现。事实上，目标管理是一种整体的、民主的成果管理，这也是目标管理的魅力所在。”

“噢，我明白了。”一个女生喊道，随即有些不好意思地说道，“抱歉，您给了我很大的启发。其实，目标管理就是促进组织中的上下级一起制定目标并完成目标的方法。在员工明确总目标和自我目标的前提下，员工能够对自己和企业负责。这真是太妙了！”

“谢谢。”德鲁克导师显然很喜欢别人的夸赞，“而且，相比传统的自上而下式管理方法，目标管理的特点更为鲜明。随着时代的进步，简单的‘管理者传达命令，员工机械工作’模式已经无法满足企业的发展需求。所以，我的目标管理也可以说是应运而生。”

“那么，目标管理有什么具体好处呢？”一个戴眼镜的短发女生问道。

德鲁克导师说道：“你们中国一向讲求以人为本，这个理念跟我的目标管理的理念是相当契合的。所以，相比外国企业，我的管理方式更适合中国企业。因为——我的目标管理就非常重视人的因素！”

德鲁克导师喝了口水，继续讲道：“你看，目标管理是一种重视民主性、参与性的由自我控制的管理制度。在这种制度下，上下级的关系是平等的，管理者与员工需要互相尊重、互相依赖、互相支持。员工在承诺目标与被授权后，其心态是自觉、自主与自治的。当员工受到重视后，自然会想办法‘报答’企业，这也就促成了企业的良好氛围的形成，从而提高了企业的生产效率。”

杜伟男点点头，跟资本主义企业相比，中国企业的确更重视“人”的作用。虽说企业和员工间的基本关系还是劳资关系，但如果使用目标管理法，员工就会产生“主人翁”意识，会把企业当成自己真正的事业来做，这是非常难得也是非常重要的一点。

德鲁克导师接着说道：“还有，目标管理很重视成果，这也弥补了一些员工‘重在参与’的心理。要知道，企业的基本目标就是盈利。说白了，只有企业赚钱了，才有能力给员工支付薪酬，才有可能做大做强，给员工创造一个美好的前程。所以，结果很重要。”

“而且，我通过试验发现，”德鲁克导师强调道，“目标管理的起点就是制定目标，其重点为目标完成情况的考核，管理者不会对员工完成个

人目标的具体过程和方法进行过多干预。因此，管理者的监督成分少，员工的目标实现力就强。”

“嗯，那在使用目标管理法进行管理时，我们应该如何具体操作呢？”戴眼镜的女生继续问道，同时在本子上飞快地做着笔记。

“目标管理具体的操作方法分为三个阶段——”

德鲁克导师用笔在白板上写下目标管理的操作方法（如图3-4所示），然后用笔点着白板上的第一条说道：“我们先看目标设置阶段。这是目标管理中最重要的阶段，可以细化成四个步骤。第一步，高层管理者提出一个暂时的、可改变的目标预案。这个预案被提出来后，同阶层管理者进行讨论，最后再由领导根据企业的战略及使命，批准最终出炉的目标方案。第二步，目标被确定后，管理者会对其重新审议，并且划分职责。目标管理要求管理者要确定每个分目标都有责任主体。管理者必须要根据总目标，对目标分级进行规划和调整，同时明确各个分目标的责任者。第三步，管理者在划分目标后，要确立员工的个人目标。管理者需要对员工讲明企业的总规划与总目标，然后与下级商议分目标的具体分配。第四步，管理者需要同员工一起，就实现各项目标所需的条件及事宜达成协议。在制定分目标后，要对员工授予相应的权力，并为其提供资源配置，以此实现权力、责任和利益的统一。”

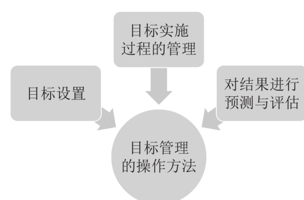


图3-4　目标管理的操作方法

“那第二阶段呢？”同学们迫不及待地问道。

“在第二阶段，管理者应当强调员工的自主、自觉和自治，同时重视结果。当然，管理者不干预员工，并不代表管理者要放手不管。相反，管理者要明白，目标体系是牵一发而动全身的。因此，管理者在目标实施过程中的管理是必不可少的。”德鲁克导师说道。

李彬点点头，就像德鲁克导师说的，在目标管理过程中，管理者应当进行定期检查，同时利用平时与员工接触的机会，让员工对自己进行进度汇报，便于相互协调。同时，管理者还要帮助下属解决工作中的困

难问题，以免发生不可预测的事件，导致企业目标被严重影响。

看着同学们记得差不多了，德鲁克导师说道：“至于第三阶段——在目标达到预期后，管理者需要引导员工进行自我评估，对工作进行总结，然后以书面报告的形式提交。”

戴眼镜的女生点点头，说：“是啊，管理者需要同员工一起，就考核目标的完成情况决定奖惩，同时对下一阶段目标进行讨论，开始新的目标循环。如果员工这一阶段的目标没有完成，那么管理者应同员工一起分析原因，总结失败的教训。”

“说得非常好。”德鲁克导师笑眯眯地夸奖道，“目标管理能帮助管理者与员工建立亲密关系，保持双方之间的信任。”

“可是，不少公司的管理者都是高高在上的，在他们看来，自己跟员工就是两个世界的人。对于这类管理者来说，他们怎么可能承认员工的目标管理跟他的目标管理是同样重要的呢？”戴眼镜的女生神色黯然地说道。

“是啊，是啊，你说得没错。”德鲁克导师也感慨道，“所以，这也是我接下来要讲的内容——优秀的领导者才是英雄。”

第三节　优秀的领导者才是英雄

“‘优秀的领导者才是英雄’，这个观点是我不少作品中都反复提到的一点，要做好目标管理，一个优秀的领导者是必不可少的。”德鲁克导师感慨着，眼圈竟然开始泛红了！

“抱歉，各位。”德鲁克导师拿出手帕擦了下眼角，然后说道，“有些人应该看过我的自传——《旁观者的冒险》。在这本书里，我提到了我的救命恩人——胡佛总统。事实上，他不仅是我的救命恩人，也是数百万难民的救命恩人。当时，他成立了一个救济组织，每天向学校提供一顿午餐。这顿午餐的菜式非常单一，就是一杯可可粉冲麦片。我真的惊讶，一个组织竟然有这么大的力量。所以，我一直在强调，人类的创造力是能通过组织来实现的。但这也有个必要前提，那就是组织要有一个足够优秀的领导者，就像我的救命恩人胡佛总统一样。”

同学们看着德鲁克导师激动的样子，纷纷出言安慰。

德鲁克导师赶紧整理了一下情绪，继续说道：“谢谢各位，所以，我想表达的意思就是——一个企业的领导者，跟经理人的作用是不一样的。中国有句老话，叫‘兵熊熊一个，将熊熊一窝’，如果领导人本身的观念就有问题，那他招聘的高管也不会跟他差太多。如此一层一层下去，也就难免影响整个企业的风气了。”

“领导者应该如何做，才能算是优秀的领导者呢？”杜伟男举手问道。

德鲁克导师说道：“我们且不说作为一个领导者的能力和财力应当如何，作为一个人，他首先要做到的，就是要尊重另一个人。（如图3-5所示）如果不尊重员工，那目标管理也就无从谈起了。”

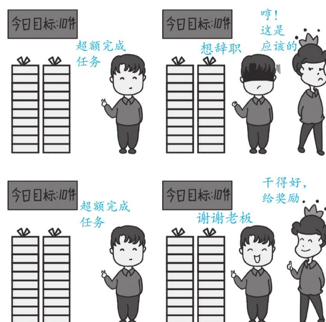


图3-5　优秀的领导者要尊重员工

“是的，您说得对。”杜伟男点头表示同意。想一想自己公司的高管，还真有那么几个高高在上的，看来回去得好好想想，要不要换一批新鲜血液了。

德鲁克导师继续说道：“其实，老总也好，高管也罢，在管理公司的过程中，要做的无非就是规范、调配员工。如果实施了目标管理，员工自己可以管理自己，那高管们要做的无非就是尊重员工、信任员工、理解员工、关心员工，并按照规定的标准对员工予以激励。”

“可是，我们是管理层啊，要是员工真能做到自己管理自己，那还要我们干吗？”一个三十岁左右的男士翻着白眼吐槽道。

德鲁克导师看着他，严肃地说道：“是啊，我不敢保证每个员工都是自觉的。如果管理者将员工想得很自觉，那管理不一定成功；可如果管理者把员工想得很坏很无能，那管理一定会失败。”

“这么说太绝对了吧？”男士满不在乎地说道，“我只是想把自己跟员工区别开，何况，把他们想得平庸一些，他们才会为了证明自己而努力啊，不是吗？”

“当然不是。”德鲁克导师无奈地摊手道，“我的孩子，你怎么会有这样的想法？如果管理者对员工表示了充分的信任和尊重，那对方才会为了证明自己不辜负你的期待而努力工作；如果管理者只会高高在上地俯视员工，嫌弃这个嫌弃那个的，那员工肯定不会好好工作，反而会在背后给你制造麻烦。当然，也有一部分员工是不通情理的。这些员工，不管你对他是尊重还是蔑视，他们都不会好好工作，那你要做的就是开除他们，以免扰乱公司的整体风气。”

“是啊，”李彬在一旁说道，“我赞成德鲁克导师的话。就像白居易有句诗写的，‘卖炭得钱何所营？身上衣裳口中食’。员工来你这儿上班，无非是要谋生。说句不好听的，你到企业当高管，不也是为了生存吗？每个人都要穿衣吃饭，只是工作内容不同而已，真没必要谁看不起谁的。”

“我不是看不起他们，我的意思是——他们是兵，我是将。兵不听话，身为将帅当然要对其进行惩罚，我有这个权力管教他们。如果不分个高低，军营早就一团乱了。遇到决策时，你难道要听员工的指挥？让员工给你下命令做事？他们懂决策吗？”男士狡辩道。

“你这话真是让人莫名其妙，你难道不知道管理的目的之一就是要凝聚人心吗？每位管理者都希望员工能做到爱岗敬业，这一点无可厚非。可是，怎样才能引导员工爱岗敬业呢？试想，如果员工对岗位充满了厌恶，对管理者充满了反感和恐惧，时刻担心被罚或被裁，他们又如何做到爱岗呢？如果管理者没有替员工着想，也没有让员工感动的行为，员工又如何做到敬业呢？”李彬皱着眉头反驳道。

“那你的意思是，即便员工做错了事，我为了顾及他们的感受，也干脆不要罚他们了？没规矩不成方圆，你到底懂不懂管理？”男士反唇相讥。

“如果员工做错事当然要罚，但我从头到尾只听到你要罚他们，却没听到你要奖励他们，你不觉得自己太偏激了吗？”李彬淡淡地说道。

“他们拿钱办事，好好工作是应该的，为什么要奖励他们？”男士嗤笑一声道。

“你要求他们生产10个零件，他们生产同质量的15个零件时，你就应该予以嘉奖。在他们犯错时，你应该找出他们犯错的原因，避免出现第二次错误，而不是直接惩罚他们。要想凝聚人心，管理者就必须要尊重人性。当发现员工情绪不良时，可以找员工进行长谈，化解员工的烦恼和焦虑，避免一名员工的坏情绪传染整个团队。我倒是真的可怜你手下的员工，跟着你肯定很痛苦。”李彬摊了摊手，一副痛心疾首的表情。

“你！”男士张了张口想要反驳，但一时间又找不到合适的话，只好灰溜溜地败下阵来。

德鲁克导师赞许地看了一眼李彬，然后笑眯眯地说道：“没错，更何况，员工只有在基本需求得到满足的时候，才能有更高的追求，才能向高层次的需求迈进。因此，动辄罚款、扣钱的做法是非常不得人心的。这不但对管理效果有害，还有可能让员工对公司貌合神离，降低工作效率。”

“噢，天啊，管理真的是太难了。”一位卷发女生显然被李彬和男士的争论绕晕了，说道，“一想到之后的管理工作，我就有点头痛。”

“不要觉得管理学很难，”德鲁克导师温和地说，“因为，管理要解决的问题，有90%是共同的，这也是我接下来要讲的内容——”

第四节　管理要解决的问题有90%是共同的

“就像我刚才说的，”德鲁克导师说道，“在所有的企业里，有90%的问题其实都是一样的，需要自己发挥的部分只有10%。”

“啊？管理有这么简单吗？”卷发女生惊诧道，“我怎么觉得，每个管理者用的方法都是不一样的呢？您能讲讲，管理要解决的共同问题吗？”

“当然可以，我的孩子。”德鲁克导师耐心地说道，“其实，管理无非是让公司运营更有效率的手段，而公司又是由人组成的，所以，管理要解决的问题，无非是人的问题。”

卷发女生点点头，在纸上飞快地记着知识点。

德鲁克导师继续说道：“管理学要解决的‘人的问题’，其实也就是员工和管理者的问题。员工的问题，具体包括三个方面：一是员工的态度问题；二是员工的能力问题；三是员工间的合作问题。我们先来看第一个问题。”

德鲁克导师喝了口水，侃侃而谈道：“员工想不想跟着你干，主要看你能给他们多少钱，能在多大程度上给予他们重视。在没有足够福利的情况下，管理者就不要要求员工的忠诚度了。毕竟大家出来工作，首先要解决的都是温饱问题。中国有句老话，叫‘重赏之下，必有勇夫’，这话用在管理上也是一样的。要想让员工端正态度，企业要先保证他们的利益不受损失。这里的利益既包括薪资利益，也包括精神层面的利益。”

“那第二个问题呢？”同学们迫不及待地问道。

“要解决员工的能力问题，光给他们好的待遇是不够的，我们必须依靠科学管理。上节课，泰勒导师都给你们讲过科学管理的内容了吧？”

“是的，讲过了，我要制定科学合理的制度，同时要将流程化、标准化作为科学管理的核心，对吗？”杜伟男总结道。

德鲁克导师笑眯眯地肯定道：“不错，非常正确。其实，这就跟小孩子读书是一个道理。要想提高孩子的成绩，就要给他们找名校，找名师。虽然名校和名师不能直接提高孩子的学习成绩，却能给孩子提供更科学的配套管理，这样更能让孩子根据自身的特点，获得更好的提升。通过层层选拔的员工，必定是相对优秀的。企业能否将他们的特长发挥

出来，就看后期的科学管理和培养了。”

“那，员工间的合作问题又该如何解决呢？”卷发女生歪着头问道。

“在员工态度、能力都得到保障后，我们就要解决合作问题了。”德鲁克导师微笑着指了指李彬，“就像这位同学刚才说的，管理的目的之一就是要凝聚人心，管理者要增强团队的凝聚力和向心力，不能让员工像一盘散沙一样各干各的。”

“怎么增强团队的凝聚力呢？”卷发女生不安地说道，“我觉得我是个特别没有魄力的人，所以，员工肯定不会因为我的个人魅力而服从我的。”

德鲁克导师安慰她道：“孩子，你多虑了，我给你三个增强团队凝聚力的方法吧——第一，你要采取民主的方式，让员工敢于表达自己意见，这样能让他们感受到自己正在参与团队的决策，从而提高他们的工作积极性与自主性；第二，你要跟员工建立起良好的沟通渠道，让员工在有问题反馈时，能有机会直接跟你面谈；第三，你要建立起属于团队的激励机制，在公司奖惩措施的基础上，你要给你的员工再建立一个让他们区别于其他员工的奖励机制，这样才能提高员工的积极性，也能让员工更愿意按照你的话做事。”

卷发女生感激地点了点头，说：“啊，我明白了，谢谢您，德鲁克导师。”

“员工的问题讲完了，那管理者的问题呢？”同学们纷纷问道。

德鲁克导师对她眨眨眼，然后温和地对大家说道：“其实，现代管理的核心职能，无非是最大限度地激发人的主观能动性。其中，管理者与员工之间的互动，就是人发挥主观能动性的显著表现。在企业中，管理者如何提高员工素质，如何创造出和谐平等的环境，如何达成团队目标与个人目标的统一，这都是管理者应当考虑的问题。在这一点上，我非常佩服中国著名小说《西游记》里的取经团队。”

“您还知道《西游记》呢。”杜伟男饶有兴趣地说道。

“当然，其实，《西游记》里的取经团队，就是一个相互制衡的团队，也只有这样的团队才能顺利取得真经。”德鲁克导师说道。

一个穿着印有“齐天大圣”衣服的男生说道：“他们能取经成功，还不多亏了孙悟空嘛。”

“不全是这样的哦。”德鲁克导师笑着说道，“你看，唐僧是毋庸置疑

的管理者。他是团队的‘师父’，虽然专业能力不强，却立场坚定，坚决贯彻佛祖的指示。而孙悟空则是团队中的‘扛把子’，有才，也高傲，甚至还有些看不起唐僧。为了更好地管住这个恃才傲物的人才，唐僧不得不借来了紧箍咒，这个紧箍咒也可以看作科学管理的方法。”

“那猪八戒跟沙和尚呢？”另一名男生显然也是孙悟空的粉丝，“我看他俩除了拖后腿，什么也不会干啊。尤其是猪八戒，他就是出了名的马屁精，除了说散伙，还会干什么？”

德鲁克导师说道：“你看，你小瞧八戒了吧。我们不说他长得丑，想得美，光说他在团队中起的作用。唐僧是管理者，孙悟空是人才，猪八戒则是润滑剂。在唐僧跟孙悟空起争执时，八戒总是坚定不移地站在唐僧身边。当孙悟空惹怒唐僧时，猪八戒就添油加醋地说孙悟空的坏话，帮着唐僧说他。其实，这样的人对于管理者来说是很有必要的。如果猪八戒跟孙悟空站在一起，再加上沙和尚，那唐僧这经也就别取了。”

同学们点点头，嗯，是这么个理儿。

“那沙和尚呢，他有什么用啊？”一些男生继续问道。

“沙和尚当然有用，他是一个多么吃苦耐劳的老实人啊！”德鲁克导师笑着说道，“你们看，挑担牵马、砍柴化缘、布施守援等重活累活，哪个不是这个老实人在做呢？”

“噢！果然。”大家恍然大悟，这么看来，取经团队真的是很科学的团队了。

“所以啊，管理者一定要学会识人、用人，让每个人发挥自己最大的作用。管理者只有最大限度地激发人的主观能动性，才能确保员工价值的实现。”德鲁克导师俏皮地眨了眨眼，说道，“好了各位，今天的内容就到这里了，希望你们都能有所收获，再会！”

同学们纷纷起身鼓掌，以报答德鲁克导师给大家带来的如此精彩的一课。

第四章　哈罗德·孔茨导师主讲“职能”

本章通过四个小节，讲解了哈罗德·孔茨的职能管理理论的要点。在哈罗德·孔茨看来，企业管理就像在丛林中穿梭。这是一种很有意思的比喻。为了帮助读者更好地理解哈罗德·孔茨的职能管理学，作者将哈罗德·孔茨的观点熟练掌握后，又以幽默诙谐的方式和简明易懂的语言讲述给读者。对职能管理有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

哈罗德·孔茨

（Harold　Koontz，1908—1984），美国管理学家，管理过程学派的主要代表人物之一。曾在美国和欧洲各国讲授管理学，并在美国、荷兰、日本等国的大公司中负责咨询工作，曾就任美国管理学会会长。孔茨将法约尔的管理活动理论，在计划、组织、指挥、协调和控制的基础上，变更为计划、组织、人事、指挥和控制五项。1941年起，哈罗德·孔茨陆续出版了二十余部著作，同时发表了八九十篇论文。其主要代表著作有《管理理论的丛林》《再论管理理论的丛林》等。

第一节　管理大门的金钥匙

自从听了德鲁克导师的课，李彬和杜伟男回去就大刀阔斧地撤掉了一批高管。

别说，撤掉一些高管后，公司的风气在短时间内就有了明显的变化。

有一天，李彬因为跟加盟商谈得有些晚，七点多才从办公室走出来。经过员工区，他发现人事部门的灯还亮着。跟加盟商过去一看，有两个员工正在电脑前录单子。

“怎么还不下班？”李彬随意地问道。

两名员工立刻站起来，其中一个女生笑着说道：“李总，您不知道，我们新来的经理特别能干。您想啊，经理都这么能干了，我们也不能太清闲呀。”

另一名女生点点头，小声说道：“是啊，我俩速度比较慢，但是不想让团队‘掉链子’，更不想给公司拖后腿，所以就加班多干点。”

“嘿，李总，你们公司员工真不错，看来加盟你们是个正确的选择。”加盟商在一旁笑着说道，“我们吃饭的时候，顺便把合同签了？”

“好的，我请客。”李彬很高兴，心里暗暗想着，德鲁克导师的目标管理法果然不错，这些员工的目标，已经开始跟企业目标相契合了。

自从发生了这件事，李彬就更盼着R大的管理课了，好不容易熬到了上课当日。他心想：“今天，又是哪位导师上课，要讲些什么内容呢？”

来到礼堂，这次更是座无虚席了。无奈，李彬和杜伟男只好站着听课。

他们俩刚选了个离讲台近的角落，就看见一个西装革履，戴着墨镜的中年男子走上讲台——又是个西方人。台上人看起来有些眼熟，杜伟男想到了一个绰号——游侠。

“嗨，各位好，我是大家的讲师——哈罗德·孔茨，我有一个绰号，叫‘管理丛林中的游侠’，不知道各位听说过没有？”孔茨导师欢快地说道，“今天我们的内容是非常重要的职能管理，希望大家能在我的课上有所收获。”

跟同学们打完招呼后，孔茨导师就打开了话匣子："我们都知道，不管什么类型的团队，其中都存在性格各异的员工。就像每个人性格不同一样，每个人擅长的领域也都不同。虽然在多数情况下，员工是不会主动引发争执的，但共事久了，难免有些恃才傲物、性格孤僻的'人才'，不愿跟团队中的'凡夫俗子'共事。"

"您说得对。"一个扎着红色暗花领带的男子接茬道，"我的团队里就有这样的人，他不仅给团队带去了消极影响，还相当藐视我这个领导者，觉得我在专业技能上并不如他。可其实，我原本就是学管理的，跟他本就术业不同。"

看着男子忿忿的样子，孔茨导师笑眯眯地说道："是啊，所以管理者要了解每位员工的性格定位和领域定位，这样才能针对某类员工进行具体管理。（如图4-1所示）要知道，'江山易改，禀性难移'，你想改变员工的性格是不可能的，相比之下，改变你的管理方式更容易实现。"

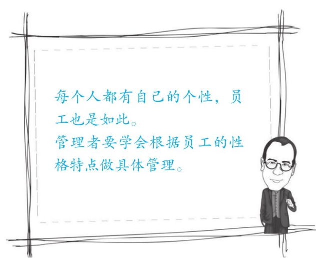


图**4-1**　管理员工要"因材施教"

"嘿，这些外国导师，运用起中国的俗语典故倒是得心应手。"杜伟男暗暗想道。

男子皱了皱眉头，问道："那您说，对于这种员工，我应该怎么办？"

孔茨导师笑着说："那得看他是哪种'孤僻者'了。这类人有的'吃捧'，你'捧'着他来，他就会明确一点——你知道了他的重要性。这样一来，他自然会好好为你工作。有的'吃激'，你越'捧'他，他越觉得你什么都不懂，这样反而不好管理。如果你适当地使用'激将法'，将一些难题和挑战抛给他，他就会为了证明自己是个人才，而为你解决难题。"

男子恍然大悟地点点头，佩服地坐了下来。

孔茨导师继续说道："其实，管理就像一门艺术，当你明确对方的角色定位，并采取行之有效的方式进行管理时，那就能有效地控制团队，

提高团队的工作效能。而且，我们在管理时，不仅要注意每位员工的性格，还要注意员工之间的‘性格搭配’。”

“性格搭配？我只知道‘男女搭配，干活不累’，这性格要如何搭配啊？”一位穿着格子衫的男同学纳闷道。

孔茨导师笑着问道：“如果是你当管理者，需要为团队选拔一些员工，你更喜欢选择哪些员工？”

“当然是精英了，最好整个团队里都是精英，这样才能比其他团队的效能更高。”穿格子衫的男生毫不犹豫地答道。

“天真”。李彬暗自想道，“一个团队里全是精英，那管理起来得让你头痛死。”

果然，孔茨导师说道：“确实，企业需要精英，团队也需要精英。但是，这些攻坚精英的性格往往不太合群，也不容易听取别人的意见，更不愿听从其他精英的安排。精英其实就是团队攻坚时的主心骨，如果一个团队全是主心骨，那大家全都担当发号施令的角色，谁来冲锋陷阵呢？”

“啊，对了，这就跟德鲁克导师说的‘西游团队’一样，每个人都有各自的职能。如果像我刚才说的，取经团队里全都是孙悟空，那早就闹翻天了。”穿格子衫的男生赶紧说道。

“是啊，”孔茨导师感慨道，“团队需要精英，也需要‘老黄牛’。（如图4-1所示）有些领导觉得‘老黄牛’做事慢，创意也不行，所以不愿意吸收他们进团队。但这些‘老黄牛’却是最忠诚肯干的员工，一些命令都需要靠他们来贯彻执行。”

杜伟男点点头，说：“没错。不过，‘老黄牛’虽然踏实肯干，但同样也有诉求问题。如果管理者只让他们埋头‘耕地’，却不倾听他们的心理诉求，那这些‘老黄牛’也会罢工的。”

“而且，管理者还要让精英和‘老黄牛’各司其职。”李彬在一旁补充道，“如果让‘老黄牛’去做创意、公关等工作，让精英去搞流水线，那团队就会被弄得一团糟。”



图**4-2**　完美团队的构成

“说得不错。”孔茨导师俏皮地眨了眨眼，对李彬和杜伟男给予了肯定，又问道，“对了，同学们，你们知道我为什么被称作‘游侠’吗？”

第二节　穿梭在管理丛林中的“游侠”

听完孔茨导师的提问，一个女生怯怯地说道：“因为您提出了‘管理理论的丛林’？”

“不错，孩子。”孔茨导师说道，“其实，我早在20世纪60年代，就看出了当时的管理领域简直就是一团乱麻。当时，管理理论的发展还处在一个相当不成熟的阶段，一些早起的管理学萌芽——就是由你们的亨利·法约尔导师提出的——这对我来说意义重大。但是，当时谁都不知道科学的管理法则到底是什么，于是，一个又一个不同类别的管理学派冒了出来。”

“他们都是错误的吗？”刚才提出“管理理论的丛林”的女生问道。

“虽然当时人们众说纷纭，各持各的观点，但并不能说他们是错误的。”孔茨导师说道，“相反，当时的每个管理学派都对管理学理论做出了一定的贡献。但是，在我看来，管理学就是管理学，它只是一种理论，跟管理方法是不能混为一谈的。就像物理课本上讲的理论知识，跟实践、试验是完全不同的。”

女生点点头，说：“是的，管理学是知识，管理方法是实践。二者虽能结合，却不能混为一谈。”

“是这样的。”孔茨导师笑眯眯地说道。

刚才那位穿格子衫的男生又有问题了：“孔茨导师，当时都有哪些管理学派啊？我只知道法约尔导师的管理过程理论。”

孔茨导师点点头，说道：“是这样的，当时的管理学派实在太过复杂，其中有管理过程学派，就是认为管理是通过过程进行管理的学派；人际关系学派，认为管理学的核心就是人际关系；群体行为学派，现在又被称作‘组织行为学派’；经验学派，是让管理者通过实践学到管理经验的学派；社会协作系统学派，认为管理只限于正式组织；社会技术系统学派，他们认为个人态度和群体行为都会对工作造成影响；系统学派，他们认为系统方法是管理的最佳手段；决策理论学派，他们认为决策是管理理论的核心；数学学派，倡导者就是一些运筹分析师，他们想让自己跟‘管理学家’挂钩；权变理论学派，他们认为管理者的实际工作，取决于他们所在的环境条件；经理角色学派，这在我们那个年代，属于最新提出的学派，主要是用来明确经理人内容。以上一共是11个大

的管理学派。”

“我的天呐，光听您说，我的头就有两个大了。”穿格子衫的男生一脸蒙圈，说道，“这，这么多学派，您是怎么一个一个把它们驳倒的啊？”

孔茨导师微笑着说道：“这就把你吓倒啦？当时的管理领域更为复杂呢，一些小的管理学流派暂且不提，就说这11个学派，几乎每天都有新的本学派观点冒出，情况复杂多变得很呢。不过，就像我刚才说的，它们并非一无是处，其中有些观点，直到现在也非常适用。我要做的，只是在这些管理丛林中开辟出一条道路，找出一条切实可行的管理之路。”

“这么复杂，您还得一个一个了解它们的理论，这样太难了。”穿格子衫的男生摊手道。

“是啊，是不简单。有时候，我刚披荆斩棘搞定一个理论，但它紧接着又出现了新的观点，我不得不掉头回去，继续钻研他们的管理学派。”孔茨导师说道，“后来，我将这些管理理论分成了6个主要学派，分别是管理过程学派、经验或案例学派、人类行为学派、社会系统学派、决策理论学派和数学学派。我给自己定下的目标，就是要走出这片管理丛林。”

“格子衫”点点头，说道：“怪不得，您被人们称作‘穿梭在管理丛林中的游侠’。”

孔茨导师笑着说道：“被我留下的6个管理学派中，每个学派都对管理学理论做出了相应的贡献，我想将它们的思想都归纳到一个管理职能中。不管是经验也好，决策也罢，如果能有一个管理职能，能从各种不同的角度研究管理问题，那就好了。”

一个穿西装却配了双白色运动鞋的男生说道：“其实，管理说白了，不就是管公司的活动吗？把这些理论挑几个糅合在一起不就行了吗？”

“你想得太简单了，孩子。”孔茨导师说道，“管理学是系统研究管理活动的学科。虽然它主要应用在企业管理方面，但对于学校、军队、政府甚至科学研究机构来说，它们也同样需要管理学来进行管理。所以，一些只针对企业的管理，并不能收入到管理学中。在我看来，管理学需要解决两个问题：第一，这门学科是什么，是干什么用的；第二，这门学科应该如何应用。这第一个问题属于认识论范畴，而第二个问题则属于方法论范畴。对于管理学来说，它的知识体系构成也同样需要解决这两个问题。被我留下的6个学派，则是因为侧重点不同，所以思考和归

纳的角度不同。只是简单地挑挑拣拣，是无法做到科学归纳的。”

“那，您归纳出来的管理学都有哪几个方面啊？”男生疑惑道。

孔茨导师清了清嗓子，说道：“管理学嘛，肯定要有管理原理、管理内容、管理方法，具体又包括概念、性质和职能等。其中，管理职能既反映了管理学的全过程，也是管理原则的载体，一系列管理活动都是通过职能来完成任务的。所以，我们接下来要讲的内容，就是这个管理职能。”

第三节　管理就是通过职能完成任务

听到孔茨导师讲职能，穿格子衫的男生立刻来劲了，问道：“孔茨导师，您说管理就是通过职能来完成任务，意思就是，管理者需要通过各种职能不同的员工来完成任务，对吧？”

“是的，每个员工都有各自的职能范围和职责范围。管理者需要通过他们来完成任务，从而实现管理，这是管理的本质。”孔茨导师肯定地说道。

“格子衫”说道：“是这样，我在一家做互联网的台企工作，刚入职就是资讯部门的副理。可是，最近总有员工在背后说我坏话，说什么‘新来的副理什么都不懂，就会瞎指挥’。可是，我本来就是管理层的，我要是什么都懂，还要他们做什么？”

“小伙子，你这个想法有问题啊。”杜伟男笑着说道，“作为管理者，你可以在专业职能上不如某些员工，但在管理上一定要做好，这就是你的职能啊。你需要考虑的并不是‘我懂不懂互联网’，而是‘我能不能调动他们的工作积极性’。你需要学会掌握激励他们的技巧。”

“非常好。”孔茨导师表扬了杜伟男，又转头对“格子衫”说道，“其实，管理的本质是通过调动其他人的积极性来完成任务的活动。如果管理者什么都懂，而且很勤劳，事事亲力亲为，那这个管理者肯定会患上各种过劳症，而手下的员工也就没有了存在的意义。所以，管理者需要将自己的职能划分成各种细小的职能，再将这些职能放权下去，通过职能分散、统一管理的方式，更有效能地完成任务，这就是管理的本质了。”

“泰勒导师跟德鲁克导师都跟我们提到过授权。”穿格子衫的男生说道，“我明白了，企业管理者通过将自己的权力交托给别人，然后让别人去代替自己完成工作。无论是管理者将自己的权力全部授予一个人，还是管理者将权力分散授予不同的人，最终，都是为了更好地提高工作完成的效率。”

孔茨导师赞许地点点头，说道：“不错，你总结得很好。企业管理在很多时候都是结果导向的，管理工作的每一个步骤、每一个环节都要符合结果的要求。如果做不到这一点，管理就会流于形式，得不到预期的效果。就像你说的，你可以不懂互联网专业知识，但要懂得适当提拔有

才华的人，让他们来分担你的审查工作。同时，你也要及时听取员工们的意见，注意他们的反馈，不要让他们有吐槽你的机会。”

“格子衫”点点头。这时，一位双马尾女生举手问道：“孔茨导师，什么是结果导向啊？”

“所谓结果导向，就是说每一项工作都要以最终结果来进行判定。”孔茨导师说道，“其实，管理者并没有那么多的时间，去追求什么所谓的过程完美。他们只能够通过结果的数字和绩效，来考察这项工作完成得怎么样。”

“噢，确实如此。”女生点点头，说道，“虽然在运动会时，我们都会说‘友谊第一，比赛第二’‘重在参与’，但放在企业中，管理者履行职能的好坏，就只能通过结果来判断。”

孔茨导师说道：“所以，作为管理者，我们要时刻问自己‘我要达成的目标是什么’，也要时刻思考‘为什么没有达成这个目标’。只有这样，我们才能不断提高自己。”

李彬颇为感慨地说道：“是啊，很多中层管理者在管理过程中，缺少统筹和创新的意识。在向上层管理者请示问题的时候，总是带着问题，将问题抛回给上层管理者。同时在汇报工作的时候，中层管理者总是强调自己做了很多事，付出了很多努力，但最终的结果却并不理想。殊不知，领导关注的，无非就是工作完成了没有，最终的结果如何。”

杜伟男也点了点头，说道：“确实，将工作交托给别人去完成，自己从整体上把握工作的各个环节，根据结果对工作进行评判。找出相应的问题，及时进行改正，这才是管理工作以结果为导向的重要要求。”

一个女生在一旁说道：“孔茨导师，虽然说管理工作以结果为导向，强调工作结果，但这也并不意味着工作的过程可以被忽视吧？我认为，虽说管理者并不需要加入工作的过程之中，但我们还是需要通过结果对过程进行批评和指导的。”

“不错，你说得对。”孔茨导师说道，“管理者可以通过管理方法将工作交给别人去完成，但却并不能因此而失去对工作任务的掌控。具体来说，就是管理者要从宏观上去对他人的工作过程进行监督。及时指出别人工作过程中的不足，让对方纠正这种不足之后，再去继续下面的工作过程。错误纠正得越早，工作结果就会越好。”

“管理者不能过于追求结果，如果只追求结果，认为过程就是把工作

推出去，那他就忽略了自己的职能。在达成目标时，管理者可以从工作计划、工作过程中不断对工作进程进行调整和修正。不要指望可以通过固有经验去顺利实现目标，管理者要考虑许多具体的情况。”女生在一旁侃侃而谈道。

“是啊，看来你很有心得嘛，说的相当不错。”孔茨导师赞许道。

“您说得没错，我的员工就出现过这样的问题。”女生无奈地一摊手，道，“当时，我对一项任务进行了难度评估，确定这个任务只用一人就能独立完成。于是，我挑了个能力最强的员工，然后就去忙其他事了。等快验收时我把他叫到办公室，他竟支支吾吾地告诉我，这项工作他还没有展开！原来，这段时间我没有监督他，他就一直在偷懒。”

“噢，这真是太不幸了。”孔茨导师说道，“如果管理者托付工作之后，直接放手不管，那即使工作很容易完成，也可能因为员工的问题而没有办法按时完成。管理者想要提高企业的经济效益，就必须要将工作任务分配出去。但如果，在工作过程中发现问题，就要及时处理。如果员工在工作过程中偷懒，就应该及时指正，或者将工作收回，交由别人去完成。（如图4-3所示）”



图**4-3**　管理就是让员工完成任务

女生点了点头，说道：“是的，管理者有管理者的工作，就算放权了，他们也是要履行自己的职能的。”

“是啊，其实在我看来，职能管理就像一场比赛，我们要想获胜，就一定要通过全方位的检验。所以，我提出了职能管理大赛的五项全能——”

第四节　职能管理赛的五项全能

孔茨导师说道："我吸收了管理学前辈们的经验，加上自己的归类、延伸，将职能管理分成了计划、组织、人事、指挥和控制五项。在我看来，管理就是通过别人将事情做成，这份工作原本就是一种艺术。而且，管理的概念、理论、原则和方法都是非常重要的。有些人为了解决问题，只看重管理的方法而忽略了管理的原理，这是不可取的。"

"您能具体讲解一下这五项职能管理的内容吗？"穿格子衫的男生问道。

"当然可以。"孔茨导师说完，拿出笔，在白板上写了"计划""组织""人事""指挥"和"控制"五个词。

"我们先看'计划'。"孔茨导师指着第一个词语说道，"大家都知道，计划是一项任务开启前的准备，也是我们最先管理的内容。计划所涉及的问题，就是让人们来预测、模拟未来可能会发生的事情与风险，并针对这些事情作出决策，针对风险作出相应的解决对策。然后成立相应的组织结构，选拔参与任务的管理者和员工，划分员工的职责范围，这样才算完成了任务开启的前提。"

大家点了点头表示明白。俗话说，"有备才能无患"，凡事做好计划，让任务有章可循，总比一上来就开始做，遇到困难就"抓瞎"要好。

孔茨导师指着第二个词语说道："至于'组织'，它是设计与维持团队的一种结构。在划分了职权范围并设置了组织目标后，组织成员们就可以为了实现组织目标，而更有效率地进行工作。组织需要反映企业目标，也需要反映计划，人员职责甚至是企业所处的社会、经济、政治、技术等背景条件。"

是啊，其实员工是很复杂的管理对象，且不论精英也好，"老黄牛"也罢，个人的能力总归是有限的。组织存在的基本任务，就是有效管理复杂的对象，让他们共同发挥最大的作用。

"关于'人事'部分，其职能比较复杂，因为涉及'人'的部分总是复杂的。"孔茨导师指着第三个词语说道，"人事职能就是根据企业的经营需要，设计一定的标准，选拔相应的人员，并根据公司的人事方针，制定部门工作的程序与制度。同时，人事职能还包括对员工进行考核、检查、培训等。具体来说，人事职能就是涵盖了选择、雇佣、考评、储

备、培养及一些相关内容的工作”

“关于‘指挥’，想必各位都不会觉得陌生，”孔茨导师指着第四个词语说道，“指挥跟领导一样，在我看来都是一门艺术。若想引导员工们领悟并出色地实现企业目标，指挥职能至关重要。具体来说，这门艺术涵盖了以下三个方面：一是鼓舞员工们的士气；二是根据具体条件，制定相应的激励措施；三是让员工能形成一种氛围，并对激励措施做出反应。”

“那，孔茨导师，”一位女生看着白板上最后一个词语，说道，“这控制又是什么意思呢？控制跟指挥，难道不是一个意思吗？”

“当然不是，控制是这五种职能中最为复杂的职能。”孔茨导师说道，“控制职能，就是要按照事先制订好的计划，来衡量计划完成的情况，目的是纠正计划中的错误，保证计划能够顺利实施。”

女生点了点头，说：“也就是说，控制就是风险控制了？那它要遵循什么原则呢？”

孔茨导师说道：“控制职能，就是要先确保能够实现计划的目标。所以，它必须要根据计划，明确划分职责。我们在履行控制职能时，要尽量采取直接控制，这样才能保证效率。而且，控制需要有相应的组织作为依托，同时依靠合适的人事与消息，抓准关键点，通过灵活精准的手法，在发现偏差时采取及时的行动。”

女生点了点头，说：“孔茨导师，其实我还有一件事不太明白。”

“请说，”孔茨导师似乎很喜欢有学生向他提出问题，说道，“我一定知无不言。”

女生不好意思地挠了挠头，说：“刚才听您讲了半天，我有点搞不懂职责和职能的关系了，它俩是一个意思吗？我听着好像都差不多似的。”

“当然不是。在管理学中，职能和职责虽然容易混淆，但它们所表达的意思并不一样。”孔茨导师说道，“从字面上看，职能是职务能力，职责是职务责任。职能指的是为了提升工作成效、企业竞争力、运营力和影响力，人们制定的一系列方法，比如组建部门、制订计划、制定规章制度等；职责是某个人在某个岗位的责权范围，或者某个团队所承担的任务与要负的责任。（如图4-4所示）”

“噢，我明白了。”穿格子衫的男生说道，“您的意思是，职能针对的对象是部门或企业，而职责针对的对象是个人或团队？”

“是的，可以这么理解。”孔茨导师笑眯眯地说道，“而且，职能就是

企业、部门等所拥有的权力与能力，而职责不仅被赋予了权力，还被赋予了责任。”

“噢！我明白了，谢谢您。”女生感激地说道。

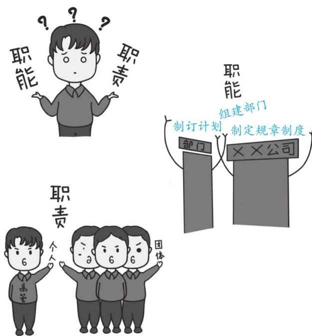


图4-4　职能与职责

“不客气，孩子们，今天关于职能管理的部分，我们就讲到这里了。”孔茨导师俏皮地眨了眨眼，说道，“希望我的课程能给大家带来收获与启发，别忘了，我是——”

“‘穿梭在管理丛林中的游侠’！”大家异口同声道，同时爆发了热烈的掌声。

第五章　威廉·爱德华兹·戴明导师主讲“控制”

本章通过四个小节，讲解了威廉·爱德华兹·戴明的质量控制管理理论的要点。在威廉·爱德华兹·戴明看来，企业的质量控制管理是至关重要的一环。质量是生产的重中之重，如何控制质量也是无数管理者迫切想要解决的问题。作者将威廉·爱德华兹·戴明关于质量控制的观点熟练掌握后，以一种轻松幽默的方式呈现给读者。想要提高这方面管理能力的读者，本章是不可错过的部分。

威廉·爱德华兹·戴明

（William Edwards Deming，1900—1993），美国管理学家、统计学家、物理学博士、作家、讲师及顾问。1928年，戴明博士在耶鲁大学获数学物理博士学位，而后长期任教于纽约大学，其任教时间长达46年。戴明博士是世界著名的管理专家，尤其擅长质量控制管理，他对世界质量管理发展做出了卓越贡献，从而享誉全球。以“戴明”命名的“戴明品质奖”，至今仍是日本品质管理领域的最高荣誉。

第一节　检验＝准备有次品

自从上了孔茨导师的课，李、杜二人便更加重视职能管理了。

这日，杜伟男正在办公室查看这周的工作汇报，秘书敲门进来了，说：“杜总，咱们这个月的餐饮质量还检验吗？”

“当然要检验，不检验，怎么能知道餐饮质量是否合格呢？”杜伟男皱着眉头说道。

秘书赶紧点头，道：“好的杜总，根据上个月的检验报告，咱们的餐饮质量不合格率控制到了5%，请问这次是否还按照这个检验标准进行检验？”

杜伟男考虑了一下，说：“这样吧，这回控制在3%，让大家尽量不要超过这个数字。”

“好的，我知道了，杜总。”秘书恭敬地说道。

晚上，杜伟男跟李彬早早来到礼堂，看着杜伟男心不在焉的样子，李彬忍不住开口道：“我说你也别老这么心事重重的了，不就是个检验标准嘛，3%也没有多苛刻，你怎么还老惦记着呢。”

杜伟男摇摇头：“哎，也不怪我老想着这个，质量问题原本就是大事，我自然想让大家减少残次品的数量。可是不知道为什么，这个残次品的数量老是下不去，你说我能不发愁嘛。”

“嘿，我说年轻人，你的公司产品质量不合格，是因为你管理的方法不对！”一个男人大着嗓门在杜伟男身后嚷道，同时还拍了杜伟男的肩膀一下，把他吓了一跳。

杜伟男一回头，只见一个西装革履的西方老人笑意盈盈地站在他身后。这个老人的头发已经花白，藏在眼镜后的一对小眼睛闪耀着狡黠的光芒。

“您说我的管理方法有问题？”杜伟男疑惑地问道。

“是啊，是啊，孩子。”这位西方老人说道，“但在我告诉你如何操作之前，还是先让我介绍一下自己。我叫威廉·爱德华兹·戴明，物理学博士，美国管理学家、统计学家、作家、讲师及顾问，非常擅长‘控制’管理……”

“好了好了，我们都听说过您，您就别自夸了。”一个戴着大眼镜的男生说道，“还是快给我们讲讲怎么保证产品质量通过检验吧！”显然，这个眼镜男也遇到了跟杜伟男相同的难题。

“哎，年轻人不要着急嘛，保证产品质量通过检验的方式就是——干脆不要检验。”戴明导师郑重地说道。

本来支棱着耳朵倾听的学生们立马耷拉了脑袋，嘿，这不跟没说一样嘛，不检验就不知道哪些产品是不合格的了，自然也就没有检验合格率了。

“您这不是废话嘛……”眼镜男小声嘟囔道。

杜伟男皱着眉头说道：“我说，戴明导师，您不检验产品，不合格的产品就会流到市场上，到时候就会砸了公司的招牌，拉低我们产品的影响力，这不是得不偿失吗？”

戴明导师自信满满地说道：“我就不检验产品的质量，因为，你如果增加了检验一关，那就等于告诉员工‘我可以接受有残次品’！（如图5-1所示）”

“什么？什么意思？”杜伟男一头雾水，说道：“我当然不接受产品中有残次品！可是，如果你不检验，又怎么知道有没有残次品呢？”

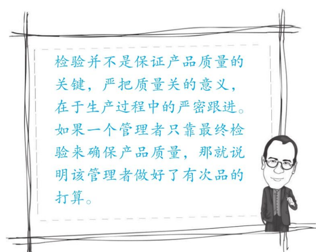


图**5-1**　检验不是管控的最好途径

同学们也被杜伟男和戴明导师绕蒙了。

只见戴明导师神秘一笑，说道：“就像我说的，你增加了检验一关，名义上是为了保证产品质量，但实际上，即便你将残次品检查出来，那也已经太迟了。何况，你还要浪费检验产品的成本，得不偿失。正确的做法是——”

戴明导师在白板上写道：控制生产过程。

“噢，”杜伟男这才明白戴明导师的意思，说道，“您是说，在生产阶

段进行管理，有效控制产品质量，这样就能在源头上杜绝产品的质量问题，也就不用再费一道检验的工序了？”

戴明导师笑眯眯地说道：“聪明！十分正确！”

同学们想了想，也是，与其等到产品都生产出来再销毁或返工，倒不如在生产阶段就严抓质量，这样又省时又省力，还能有效控制成本。

眼镜男又举起了手，问道：“那，我们应该如何控制生产过程呢？有什么需要注意的吗？”

“当然，生产管理是控制管理的重要组成部分，也是企业管理的重要组成部分。”戴明导师推了推眼镜认真地说道，“比如你要制定相应的生产制度，比如采用‘按劳分配’‘阶梯工资制’等方式，这样能调动员工的积极性，保证公平生产、公平竞争，提高工作质量与效率。再比如你可以营造一个良好的生产环境，对员工进行严格规范和监督等。”

“仅仅制定规章就行了吗？我觉得我们单位的相关规章制度非常好啊，但是生产出来的产品，其合格率连90%都达不到。”眼镜男颇为懊丧地说道。

戴明导师赶紧说道：“当然不是啦，我还没说完呢。其实，管理真正需要管的对象就是‘人’。既然是管人，我们就不能只靠制度管人，还要靠人来管人。所以，选拔一个车间主任是很重要的。当然，这个车间主任不是选出来就完事儿了，而是要赋予他权力，也让他承担相应的责任。产品出的任何问题，都要由车间主任直接负责，这样才能真正杜绝产品的质量问题。”

“噢，明白了，就是选一个监督的人呗？我们倒是有车间主任，看来回去我得找他谈谈了。”眼镜男愤愤地说道。

戴明导师吐了吐舌头，继续说道：“这个车间主任要做的，就是加强跟员工之间的交流，当遇到问题时，要及时跟进解决问题，这样才能让员工少走弯路。（如图5-2所示）同时，加强沟通还能避免命令传达错误等失误，可谓是一举多得。”

“再有就是明确分工了。”戴明导师喝了口咖啡，继续说道，“车间主任若不想被整个的生产责任压死，就要学会将责任分摊给每一个员工。这就需要他对员工的分工、定位有一个明确的安排，并且将责任细化到个人，这样才能让员工觉得有使命感和危机感，从而降低工作出错的概率。”

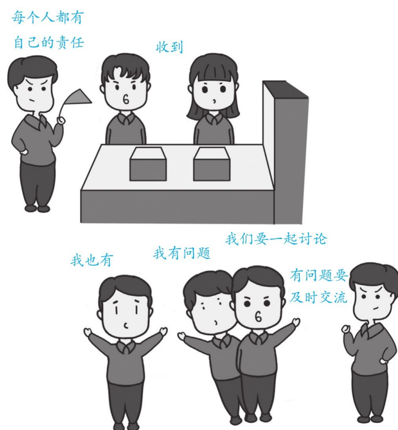


图5-2　生产过程中要加强讨论

眼镜男点了点头，说道：“明白了，看来这个控制管理的确很重要。”

“当然。对了，之前孔茨导师在讲述职能的时候，是不是已经提到控制了？”戴明导师笑眯眯地问道。

“是啊，孔茨导师说过，控制是一种非常复杂的职能。”同学们纷纷说道。

“不错，控制就是让管理者能在管理过程中避免一些问题，纠正一些偏差。而且，正确运用控制职能，还能让其成为恐惧心理的驱散剂呢！”戴明导师神秘地说道。

第二节　恐惧心理驱散剂

“驱散恐惧？不过是份工作而已，有什么好恐惧的？”一些还没步入社会的同学不解地问道。

“这里的恐惧并非是指鬼啊神啊，也不是指什么恐怖主义。而是让大家在工作的时候，必须有这个勇气去提出问题或者表达自己的想法。”戴明导师说道。

一个短发女生说道：“呀，那我可不敢，在我们单位，领导说什么我就得做什么，多问一个问题，领导就能拿眼神杀死我。”

戴明导师皱着眉头：“是吗？那你们团队的工作效率怎么样？”

“极差。”女生不好意思地笑了，解释道，“倒不是我们能力不够，您想，她平时就跟我们摆臭脸。我们干得好，她觉得理所应当，还拿我们的工作结果去邀功。我们在工作上有什么问题想请教她，她不但不教我们，还觉得我们跟白痴似的啥都不懂。可我们刚参加工作，哪能什么都懂呢？”

戴明导师摊手道：“看吧，同学们，这位朋友的领导就是个很不懂控制管理的领导。作为一名管理者，在与员工沟通的过程中，经常会遇到‘秀才遇到兵，有理说不清’的事情。尤其在跟基层员工进行沟通时，基层员工听不懂管理者的要求，管理者不懂基层员工的操作流程，这样的情况会让双方不愿继续沟通，而沟通的缺失也会造成严重的管理后果。”

短发女生摇摇头，说：“戴明导师，虽然她从来不跟我们沟通，但我觉得沟通不是主要问题，问题还是她的人品不行。”

戴明导师笑着说道：“你都没跟她深入交流过，怎么知道她的人品不行呢？而且，领导是有很多事情要做的，也有不少风险要担，只是你们接触不到这些罢了。就像你说的，有问题她不愿意教你，但你自己想一下，大部分问题是不是都能靠自己解决，或者留心观察别人的解决方法？所以，还是你们之间的沟通出现了问题。”

女生歪着头想了想，嗯，好像是这么回事。

戴明导师继续说道：“你们想想，管理者如果不时刻与基层员工保持联系，又怎么能在工作中作出正确决策呢？基层员工手中的信息，往往

是产品的第一信息。因此，管理者要想让决策符合产品的市场利益，就必须要保持与基层员工的沟通。”

杜伟男点点头，说道：“您说得对，再完美无缺的计划，如若离开了基层员工的智慧，也不过是无法实现的空中楼阁罢了。”

戴明导师笑着说道：“不错，你说得很对。沟通的目的就在于传递信息，管理者能通过沟通对员工进行更好的管理；员工也可以通过沟通将真正有价值的建议传达到管理层和决策层。”

“那，管理者应该怎么跟员工建立有效沟通啊？”刚才的女生问道。

戴明导师笑意盈盈，说道：“你看，身为管理者，他们需要让基层员工对所接到的命令进行及时反馈，这样才能在源头扼杀彼此间的误会。”

“管理者应该用什么方式让员工进行反馈啊？”女生问道，“难不成，还要专门成立一个反馈机构？那样也太烦琐了。”

“不用这么麻烦。”戴明导师说道，“管理者向基层员工布置一项任务后，可以直接问一句‘你们明白我的意思了吗？有问题可以提出来’。如果员工都表示明白了，管理者可以从中挑选一人，让其复述一遍任务内容，如果他能复述出来，就证明任务下达是明确的。以后，即便有其他员工不明白任务，去问这个员工就行了。”

“确实，在源头上控制，总比活儿干了一半才突然发现干错了要强。”女生说道。

戴明导师愉快地拍了拍手，说：“是啊，所以说，控制真的是很重要的管理手段。为了更好地进行控制，管理者在下达命令时，也需要使用员工能听懂的话。比如有些领导，觉得自己身为管理者，需要用一些高级的词汇、英文或‘行话’来交流。殊不知，员工根本不会觉得你的‘行话’多高级，反而会觉得你在卖弄，而且也听不懂你要传达的命令。”

“哎，您说得太对了。”女生说道，“我们那个领导就是这样，动不动就说英文，发音还特别不标准，大家都听不懂她想说啥。”

大家听了，都有些忍俊不禁。戴明导师则哈哈大笑道：“那我可以给你们领导出个主意，下次沟通前，你们领导可以先把任务内容打印成书面稿，这样一来，你们能看明白具体内容，她也会觉得比较正式。”

女生听完连连点头，说：“太好了，我回头就跟她沟通一下。哎，我是真害怕跟她说话，有时候，本来我都打好了草稿，结果一看见她我就吓得什么都说不出来了。”

“看来你们领导很强势啊。”戴明导师笑着说，“这可不好，如果管理者太强势，又在控制方面没有做好，那员工根本就不敢往上反映，这也难怪你们团队绩效较弱了。”

刚才的眼镜男叹了口气，说：“听了这位女士的话，我也觉得我在工作中做得不够好，我的员工可能对我也会产生恐惧心理吧。”

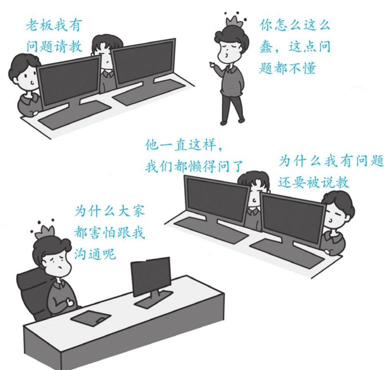


图5-3　驱散员工的恐惧心理

戴明导师安慰道：“虽然我不知道你们公司是什么情况，但我在十四条管理原则中说过，每个员工都是能够为企业进行有效工作的。如果他们的恐惧感强，那工作效果就差，而且，恐惧不仅会拉低效率，还会产生谎言、敷衍等问题，最后让企业付出沉重代价。其实，说到上级对下级的控制，主要还是要依靠沟通。毕竟，沟通是消除彼此隔阂的妙方嘛。”

眼镜男犹豫了一下，举起手道：“戴明导师，除了沟通，还有没有其他消除隔阂的方法？我觉得我还挺有亲和力的，不管是长相，还是性格，可是不知道怎么的，我手底下的员工见了我，就像老鼠见了猫似的。”

戴明导师哈哈大笑，声如洪钟道：“那你可得好好学学控制管理了，要想消除隔阂，你得找对方法——”

第三节　消除隔阂的妙方

“找对方法？”眼镜男那藏在镜片后面的双眼一亮，说道，“您具体说说。”

戴明导师说道：“消除隔阂是指管理者要学会跟员工进行沟通，当然，控制管理光靠上下级沟通还不够，还要让部门与部门之间做到通力合作。在控制管理中，消除上下级之间的隔阂是较为容易的，我们也先来讲解这一部分。”

戴明导师喝了口水，对眼镜男提问道：“你应该知道，每个人都是不同的，他们的性格、思维、能力等方面也都是不一样的。同样的控制方式，对员工甲适用，但对员工乙可能就行不通。我且问你，对性格倔强刚毅的员工，你会采用什么沟通方式？”

“性格刚毅？嗯……就直接沟通呗。”眼镜男显然没想过这个问题。

戴明导师摇了摇头，说：“你看，这类员工通常能吃苦，工作也比较踏实。如果他们自己不主动找管理者沟通，那么管理者的沟通一般很难收到效果。由于他们倔强，即便管理者用身份压住了他们，让他们表面上服从了，但暗地里，他们仍然不会按管理者的要求做事。我行我素就是这类员工的明显特征。因此，你在对付这类员工时，一定要引导他们发现自己的问题，而不是劈头盖脸地训斥他们一顿。”

眼镜男一琢磨，嗯，有道理。

他想了想，又把问题抛给了戴明导师，说：“戴明导师，那您说，跟那种沉默寡言的员工怎么沟通？”

“沉默并不意味着踏实，有些员工只是胆小寡断。当管理者与其沟通时，这类员工通常会以为管理者要惩罚自己，反而更加害怕。所以，管理者要采用比较柔和的方式指出他的错误。”

“哦，怪不得，他们总这么怕我，可能因为我对谁都是一个态度。”眼镜男颇为无奈地说道，“还是跟爽快点的员工沟通比较舒服。”

戴明导师摇摇头：“不一定哦，通常来说，外向爽快的员工会更加粗心，当他们犯错时，也会把错误‘大事化小，小事化了’。因此，管理者在与他们沟通时，要注意使用更为严厉的口吻，不要拐弯抹角地提建议。”

“那，要是碰见特别傲慢的呢？”一个女生问道。

眼镜男显然是个暴脾气，说道：“那就直接开了呗，跟领导还敢傲慢。”

戴明导师赶紧说道：“那可不行啊，一些有才华的员工，通常在性格方面会显得比较傲慢。这时候，管理者要有意无意地展露自己的才华，在沟通时，先表扬对方的优点，满足了他们的虚荣心后，再提出需要改进的地方。跟自尊心强的员工沟通时，也要注意这一点。”

眼镜男不好意思地笑了笑，说：“哎，我就是说着玩儿的。那，跟做事拖拖拉拉的员工怎么沟通啊？我跟这样的人谈话，就感觉是拳头打在棉花上，起不到任何作用。”

戴明导师想了想，说道：“这样的员工态度淡漠，你可以使用激励管理法对其进行控制管理。总之，管理者在面对不同类型的沟通对象时，一定要使用不同的方式，因人而异才能达到有效沟通的目的。（如图5-4所示）”

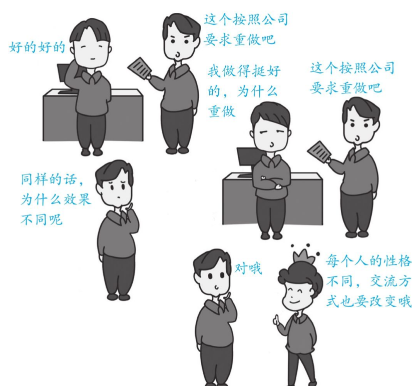


图**5-4**　消除隔阂的管理者

眼镜男点了点头，说：“您说得对，之前是我疏忽了。其实，不少管理者都对沟通问题不太重视，总觉着员工只要按照命令做好分内的事就行，没有什么沟通的必要。但其实不是，跟员工的对话是十分必要的，尤其是跟优秀员工进行对话，这也是我们笼络感情的重要方式。”

“你能这么想，我真的很欣慰。”戴明导师笑着说道，“这证明我这课没白上啊。”

大家都笑了，李彬问道：“戴明导师，我觉得我也不是个好的沟通者，但是我想了想，又找不到自己失利的原因，您能帮我分析一下吗？”

戴明导师点点头，说："我试着帮你分析一下，你看看这些情况中有没有你能对号入座的。第一种原因，管理者的沟通方式比较老套。管理者没有采取因人制宜、因事制宜的管理方式。这类管理者通常会采用会议、汇报等传统的沟通方式，员工的沟通需求完全得不到满足。"

李斌想了想，说："确实，我比较喜欢用会议形式来沟通问题，第二种呢？"

戴明导师愉快地说道："第二种，就是管理者的沟通方式缺乏互动。一般情况下，管理者都会把自己的想法传达给员工，但却没有耐心或愿望倾听员工的想法。这就造成了沟通一边倒，沟通效率不高。"

"是啊，我喜欢采用会议的形式进行沟通，就等同于缺乏互动了。"李彬感慨道。

"不错，但如果采用0互动的方式进行沟通，那么领导想传达给员工的信息中，只有25%左右能被员工理解，其余的命令，员工们也都是一知半解的。"戴明导师摊手道。

杜伟男在一旁说道："看来领导也不好当啊，忙碌之余，还要顾着与员工沟通。"

戴明导师笑着说道："不过，与员工沟通也是让公司变好的方式嘛。再有，第三种原因就是管理者的沟通方式与员工的认知存在差异。由于管理者与员工在认知层面存在差距，所以导致双方对问题的看法或理解有所不同。比如管理者会把主要精力放在对外部的沟通上，这就会造成员工不理解管理者决策的意图，也会造成上下级意见不统一。"

李彬皱着眉头道："这就跟中层管理者有关系了吧。一般来说，我们会把命令告诉下面的管理者，而后由他们与员工沟通。看来，我们回去要严抓这个沟通问题了。"

戴明导师笑眯眯地说道："是啊，还有最后一种原因，就是管理者在沟通技能上有所欠缺。有些人原本就性格内向不愿说话；有些人跟谁说话都很高傲；还有些人天生暴脾气，让员工看了就害怕。这也难怪沟通出现问题了。"

大家又笑了起来，李斌想道："嗯，这最后一条跟我没关系，我还是很亲和的！"

戴明导师喝了口水，然后笑着说道："刚才我说了，部门与部门之间的通力合作，也是控制管理中至关重要的一部分，下面我们就来讲一讲

这部分。”

第四节　控制就是通力合作

“所谓通力合作，就是让各部门之间相互协调，互为辅助。这样才能达到‘1＋1＞2’的效果。”戴明导师说道，“通力合作也是控制中至关重要的部分。不管是什么类型的企业，都需要打破部门间的障碍，让合作与竞争并行。”

杜伟男说道：“戴明导师，我是做酒店的，但现在旗下也有不少延伸产业。可是，除了采购部跟其他部门能通力合作外，其他的部门好像都是独立的啊。”

李彬点点头，也在一旁补充道：“是啊，人事部、业务部、生产部、行政部、采购部，这些部门看起来都是各司其职的，也只有采购部能跟其他部门有点交际了。”

“不，非也非也。”戴明导师伸出食指摇了摇，说道，“部门之间能否通力合作，是直接影响企业运转效率的大事啊。（如图5-5所示）如果你们还没意识到部门间缺乏合作，那就证明你们的管理机制出现了问题！”



图5-5　部门间的通力合作

有这么夸张吗？杜伟男和李彬被吓了一跳。

只见戴明导师继续严肃道：“你们看，企业运营就像农夫耕田一样，第一步就是要分工明确。各个部门就像家庭成员一样，要分清谁去耕地，谁去播种，谁去灌溉，谁去施肥，等等。这些分工不可能由一人独立完成，比如播种的时候，施肥和灌溉的人也要从旁协助；再比如耕地的时候，前面的人也要等一等后面播种的人。如果分工出现绝对化，那耕田不仅浪费时间，还无法取得良好收益。”

“嗯，您说得有点道理。”杜伟男承认道。

“孩子，不是有点道理，那是相当有道理啊。”戴明导师声如洪钟道，“你看，如果只有分工而没有合作，就会出现这样的情况：播种的说地还没耕完，耕地的说牛还没买来，买牛的说钱在施肥的那儿，施肥的说钱买了肥料了，让播种的先把种子种下去……部门间相互踢皮球，这就是一团乱麻。”

“您说得对。”李彬心悦诚服道，“可是，各部门间要如何合作呢？”

“我可以给各位一些建议，用以加强各部门间的通力合作。第一个建议，最高领导要改变自己的做事风格。”戴明导师说道，“企业是最容易出现‘上行下效’的地方，如果老板本人的做事风格就是我行我素型的，出了问题也只会责怪下属，那各个部门的管理者也会有样学样，以求跟公司的整体风气吻合。”

杜伟男想了想，自己做事还是非常民主的，于是继续问道：“那第二个建议呢？”

“第二个建议，就是各部门要建立好先进的沟通体系，做到与其他部门相互协调与合作。”戴明导师强调道，“我个人的建议，是在部门与部门间设置一个局域网，让大家能在共同的平台上交流，这样可以收获到不错的效果。而且，当出现需要各部门协调的任务时，可以直接采用视频会议的形式，让大家一起商榷。”

刚才的眼镜男点点头，颇为骄傲地说道：“是呀，我就设置了局域网，大家有商有量地工作，效率真的挺高的，而且也能尽快商量出个结果来，不至于相互推诿扯皮。”

“是呀，你说得没错。”戴明导师说道，“第三个建议，就是多搞一些部门间的聚会啊、团建啊、庆功宴啊之类的，这样才会让员工觉得‘啊，我们是一体的，都是这个企业的一分子’。否则，员工只会觉得自己属于某个部门，这样不利于企业的大发展。”

一个女生说道：“我们单位就经常搞些跨部门的团建，比如一起爬爬山、吃个饭什么的，气氛都比较热烈。一来二去我们都是熟人了，在工作中需要对方帮忙时，通常情况下打个招呼就行了，又快又简单。”

“哎呀，真不错，这样一来，你们不仅在工作方面有联系，还能在轻松愉快的团建中交流感情。一旦感情交流得多了，你们在工作时就会更为对方考虑，为企业工作也更加勤勉了。”戴明导师笑眯眯地肯定道。

“戴明导师，您还是快点儿说第四点吧！”一位中年男子迫不及待

道。

“好好好，这第四个建议啊，就是把部门间的通力合作放在奖惩机制里，以此唤起所有员工的合作意识。”戴明导师狡黠一笑道。

“对呀，我怎么没想到这一点呢。”李彬一拍脑门，说道，“我们公司只设有优秀部门奖、优秀个人奖和全勤奖，确实应该对部门通力合作贡献突出的团队和个人予以褒奖，这样才能让企业上下意识到通力合作的重要性。”

戴明导师笑眯眯地说道：“不错，但是这个激励制度有个前提，就是企业员工要对公司制度做到绝对服从。相信每个企业都有行政部门，负责员工的考勤、考核和考评，所以，公司一定要严把行政关。尤其是各部门的管理者，更要以身作则，对规章制度绝对服从，这样才能更好地贯彻这项激励措施。”

同学们都点了点头，刚才的中年男子说道：“还有第五点吧？”

戴明导师夸赞道：“你的直觉很敏锐。下面我们就来说第五点，也是最后一点，那就是——员工大会。”

“员工大会？”同学们都有些纳闷，这员工大会通常就是誓师大会，一般都是说些精神层面的东西，开员工大会对通力合作有用吗？

戴明导师仿佛看出了大家的心思，笑着说道：“员工大会是很有效的控制手段。管理者将阶段性结果和下阶段目标通知下面的员工，让员工一同见证公司的成长与发展，这是很有意义的事情。在这种时候强调部门间的通力合作，也能收到事半功倍的效果。”

大家恍然大悟，如果说团建、奖惩是物质控制手段，那员工大会就是精神控制的方法。

戴明导师喝了口水，继续说道：“企业设置不同部门的初衷，就是为了让公司能更好地运营。所以，为了让公司运行得更加顺畅，部门间的通力合作是一定要重视起来的问题。关于控制管理的内容就是这些了，同学们，再会喽！”

人群中立刻爆发出热烈的掌声，送别可爱的戴明导师。

第六章　维克托·H. 弗鲁姆导师主讲“激励法则”

本章通过四个小节，讲解了维克托·H.　　弗鲁姆的激励管理理论要点。在维克托·H.　　弗鲁姆看来，想让员工更有效率地工作，其实很简单，因为员工跟顶球的海狮并没有什么分别。有些员工适用正面激励法，有些员工适用负面激励法，有些员工适用物质激励法，有些员工适用精神激励法。对于想要了解激励管理是如何运用的读者来说，本章是不可错过的部分。

维克托·**H.** 弗鲁姆

（Victor　　H．Vroom，1932年至今），著名心理学家和行为科学家，期望理论的奠基人。维克托将心理学与管理学有效结合，成为国际管理学界最具影响力的科学家之一。维克托早年在加拿大麦吉尔大学先后取得学士及硕士学位，后来又在美国密歇根大学取得博士学位。维克托长期担任耶鲁大学管理科学“约翰塞尔”讲座的教授兼心理学教授。他还曾任美国管理学会（AOM）主席、美国工业与组织心理学会（STOP）会长。维克托·H. 弗鲁姆教授在2004年获美国管理学会卓越科学贡献奖，在管理学中的激励管理方面做出了突出的贡献。

第一节　我们和海狮没什么区别

上完戴明导师的课，杜伟男回去就开了个员工大会。

李彬笑着调侃道：“这阵子咱们修改了不少管理举措，估计高管和员工们都知道，咱们公司要强抓管理了。”

“这就对了。”杜伟男说道，“我还嫌咱们公司的规章制度不够完善呢。就像你上周说的，咱们只有优秀个人奖、优秀部门奖和全勤奖，我想着什么时候再把激励制度好好制定一下。”

“饭得一口一口吃，事儿得一点一点办，你呀，赶紧的收拾收拾，一会儿去晚了又没座儿了。”李彬笑着说道。

谁知道杜伟男不慌不忙地说道：“不急，还记得德鲁克导师给咱们上课前，有个叫卢伟的男学生跟咱俩搭话吗？”

“啊，好像是有这么个人，怎么了？”李彬一脸纳闷道。

杜伟男笑道：“他早早就去了，而且帮咱们占了两个座位。”

“啊？这不太好吧？”李彬犹豫道，“再说，他为啥要帮咱们占座？”

“他来咱们公司实习了，而且巴不得有给咱们占座的机会呢，有资源就要充分利用嘛。”杜伟男随意地说道。

李彬皱着眉头想了想，说：“这不太好，他要是想晋升，大可以走咱们的晋升渠道和激励渠道，拍领导马屁可不是好现象。”

杜伟男知道李彬最看重风气制度，于是赶紧说道：“放心放心，这跟晋升和激励没关系，就是顺便的事儿，咱们还是赶紧走吧，这座儿让人家占太久也不好。”

到了礼堂，李、杜二人离老远就看见了挥手的卢伟，卢伟看见杜伟男笑容满面道：“杜总，李总，这是给二位占的座。”

李彬皱着眉头说道：“这样不太好吧？还有很多没有座位的学生呢，这对其他来得早的同学不公平吧？”

卢伟赶紧说道：“李总，座位是我跟其他两位同学占的，所以座位上一直有人。我们也是花了相同的时间成本的，我们来得更早，所以对其他同学也是公平的。他们一会儿还有约会，我们只是连续使用了这三个座位而已。”

李彬也没话说了，但总觉得哪里不好。

正在这时，一个苍老的声音在李彬后面响起：“小伙子，你就坦然接受吧。换个角度想，有这样的员工能随时揣摩领导心意，你就有更多的精力去处理其他事情了，不是吗？你们只要不是心照不宣地做坏事就好了嘛。”

嗯，有道理。李彬回头正要说话，却发现全礼堂的人都在瞠目结舌地盯着这边——刚才说话的竟然是维克托·H. 弗鲁姆，那位著名的期望理论的奠基人！

看到弗鲁姆导师，杜伟男也笑了：“天啊，太荣幸了，看来今天结束后，我能着手解决激励问题了。”

弗鲁姆导师也露出个荣幸的微笑，然后彬彬有礼地说道：“各位好，我正式介绍一下自己——想必在座的有些朋友是听说过我的——我叫弗鲁姆。”

说着，他在黑板上写了两个词：人类，海狮。

“有谁能告诉我，人类跟海狮的相同点吗？”弗鲁姆导师问道。

“都是活的！”一个男生嚷道，其他人哈哈大笑起来。

弗鲁姆导师也被逗笑了，说道：“再说得深刻一点，尽量从管理学的角度来看。”

“唔，‘糖跟鞭子’对人类和海狮都很有效？”坐在卢伟前面的扎双马尾的女生试探着说道。

弗鲁姆导师立刻赞许道：“不错，你说得对，上一个国家的孩子们得出这个答案，要比你晚了5分钟，相信未来的你一定是个优秀的管理者。”

“这就开始用精神激励法了！”杜伟男佩服地想道，“看来这堂课很值得一听啊。”

弗鲁姆导师说道：“在我看来，管理员工跟驯化海狮是一样的。当他们表现良好时，我们要用奖励的方式激励他们；当他们消极懒怠、出现问题时，我们则要用惩罚的方式让他们回归正轨。（如图6-1所示）总的来说，就是奖优罚劣、奖勤罚懒、鼓励上进、鞭策落后。”

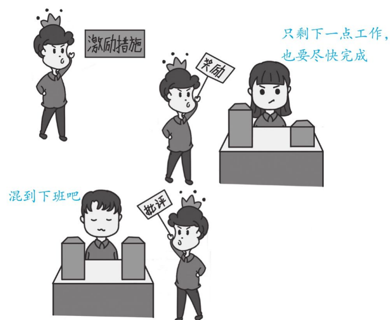


图6-1　善用激励措施

杜伟男听得连连点头，又问道：“弗鲁姆导师，这个激励措施到底应该怎么制定呢？”

弗鲁姆导师微笑道：“别急，我们先来讲讲激励措施的‘度’。大家都知道凡事都有两面性，激励措施也不例外。我们先看好的结果，当激励措施符合预期时，员工会应公司的要求发展自己，充实自己，感念企业为自己带来的机遇，继而为企业做出更多贡献。”

“那不好的结果呢？”卢伟在一旁替杜伟男问道。

“这不好的结果，就是激励措施不符合预期。比如企业老总把‘饼’画得太大，员工在没吃到之前，心里对这个‘饼’还有个幻想，等真的拿到手里一看，原来只有芝麻大小，于是失望离职。”弗鲁姆导师无奈地摊手道，“还有一种就是激励措施与员工行为不匹配。比如公司倡导员工甲的行为，但并没有就此对员工甲给予相应的奖励，反而对员工乙的行为进行奖励。如此一来，只能强化员工乙的行为，同时暗示员工甲的行为不重要。结果就会导致员工们做的工作从来不是管理者要求的，而是管理者激励的。”

“这一点我倒是深有体会，”李彬在一旁说道，“我们公司有全勤奖，但是其他激励措施尚不完全。这造成的结果就是——员工A保质保量地完成工作，没有奖励；员工B工作做得一般，但只要按时坐班就能拿到全勤奖。这种措施会让公司形成一种‘形式主义’风气，拉低企业的运营业绩。”

“是啊，你说得很对。”弗鲁姆导师说道，“正确的激励逻辑包括四点：建立激励环境，明确激励方向，设计激励方案，实践反馈优化。”

“所谓建立激励环境，就是要让员工明白领导画的饼是确实存在的，而且他们可以分到一块儿，”弗鲁姆导师说道，“明确激励方向就像你刚

才说的，要让员工感受到公司最重视的方面是什么。设计激励方案就是制定具体的激励措施，实践反馈优化则是在相关制度实施后，管理者要对比分析看制定的规章制度有无效果。”

杜伟男点点头，还没来得及说话，旁边的卢伟就说道：“按照这些原则制定相关激励制度时，有没有什么需要特别注意的？”

弗鲁姆导师笑着说道：“当然，这第一条就是——赏罚分明！”

第二节　谁动了我的“奶酪”？

赏罚分明？同学们一听这个词顿时面面相觑，这不是废话嘛，当管理者的谁不知道要赏罚分明啊？

弗鲁姆导师仿佛会读心术般，说道：“是啊是啊，这句话是老生常谈了，但我们还是要谈一下。为什么呢？因为企业就像一支军队，如果赏罚分明，就能提高整支军队的战斗力，提升企业的市场竞争力以及企业运转的高效力；如果企业赏罚制度不明，一切规章就等同于虚设，企业也会走向下坡路。我为什么一定要强调这句话呢？因为现在很多管理者都是赏罚不明的！”

听到这句话，一些听众不由得低下了头。

确实，每段关系都是有亲疏远近的。对于管理者来说，悄悄给领导的亲戚朋友们通融通融，给自己的心腹员工一点儿福利，这些都是再正常不过的事情了。但在员工看来，这种行为就是不可原谅的了，毕竟在雇佣关系中，没有哪个员工乐意别人动自己的“奶酪”（如图6-2所示）。

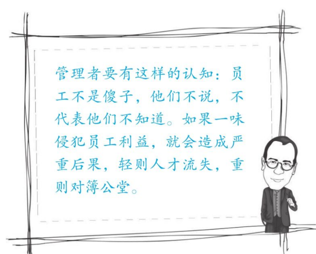


图**6-2**　不要动员工的“奶酪”

“想必有些朋友已经明白了我的意思。”弗鲁姆导师说道，“如果员工有功劳，但却不能获得奖赏，那员工肯定会产生怨怼心理，陷入懒怠的情绪中，失去的工作对积极性和主动性。久而久之，员工就会因为有功无赏，而降低自己的工作效率，员工会觉得自己没必要这么拼，最终影响企业的运转。”

喝了口水，弗鲁姆导师继续道：“相对应的，对于一些关系户来说，当他们出现差错时，我们也要做到有过必罚。如果这个公司一定要因为私人感情而因私废公、有过不罚，那员工待在这家公司也没什么前途，不如尽早跳槽的好。”

李彬当即表示赞同，他是最在乎公司风气和个人风气的，为了保持公司风气的纯净，他拒绝了所有亲戚朋友的求职意向。

在他看来，企业的奖罚制度一定要恩威并施。如果员工取得成绩，管理者要及时给予奖励，即使物质奖励没有到位，也要及时给予口头肯定，以激励下属取得更优异的成绩；如果员工犯错，管理者要公正地批评和惩罚，目的是让员工认识到自己的错误，起一个警醒的作用。最重要的是赏罚制度一定要公平，不然会引发员工心理不平衡，导致局面变得混乱。

“再有一点，就是管理者不能搞‘亲疏远近’那一套。”弗鲁姆导师严肃地说道，“如果管理者公私不分，好坏不明，对犯错的员工不给予惩罚，对有成绩的员工不予肯定，员工就会对管理者产生意见。长此以往，管理者在员工心中的形象下滑，企业的规章制度也就形同虚设了。”

“是啊，您说得太好了。”李彬忍不住说道，“在企业管理中，赏罚分明的原则一定要坚持不动摇。制度一旦确立，就需要赏罚分明来维护制度、维护企业。（如图6-3所示）这样才能让企业走得更加长远。”

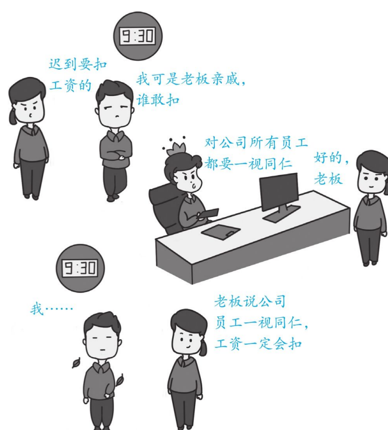


图**6-3**　赏罚分明

杜伟男看着李彬激动的样子，赶紧问道：“弗鲁姆导师，那我们应该怎么做，才能让企业形成赏罚分明的风气啊？”

看着杜总开口，卢伟很是懊恼，似乎在怪自己没有及时揣摩到杜总的心意。

弗鲁姆导师笑眯眯地指着李彬说道：“这第一点嘛，就是要像这位同学一样，以身作则，这是让员工认同公司的第一方法。领导和管理者只

有以身作则，才有底气在员工触犯规章的时候对其进行惩处。而且，这里有一个要诀，就是处罚必须具备‘即时性’，当场抓到当场处罚，绝对不能秋后算账。”

李彬不好意思地点点头，不过，自己在这一方面确实做得很不错。

“第二点就是制定后续跟进措施。比如在奖励和惩罚结束后，管理者要持续跟进。如果员工能连续获得奖励，那么管理者要给予员工更优渥的奖赏；如果员工连续犯同样的错误，那么管理者要对其予以更严厉的惩罚。但是，这个惩罚和奖励都要把握好尺度。”弗鲁姆导师提醒道。

“还有最后一点，就是奖惩制度都要在法律法规和道德规范允许的范围内，不要做出错误的奖励和惩罚，否则会影响企业形象和员工士气。”弗鲁姆导师强调道。

“就像炉火一样。”扎双马尾的女生说道。

看着弗鲁姆导师和大家不理解的表情，扎双马尾的女生赶紧解释道：“我是说，企业氛围和赏罚制度就应该像炉火一样，因为炉火的本意是给予人们温暖，而不是烫到别人。”

“噢！这个比喻真不错，我很喜欢！”弗鲁姆导师微笑道。

李彬也赞赏地看了看扎双马尾的女生，确实，一方面，企业要鼓励员工行使权利和义务，让员工就惩罚制度提出合理化建议，并积极寻找替代惩罚的办法；另一方面，企业要建立激励型管理机制。只有当员工深刻感受到遵纪守法带来的好处，才能对惩罚机制表示理解，才能有“我错了，我认罚”的坦然和勇气。

“没想到这个女生的见识很独到，以后肯定是个优秀的管理者。”李彬身子一边想，一边往前倾了倾，看到女生的本子上写着她的名字——纪天敬。

看着李彬看纪天敬的样子，杜伟男露出一个意味深长的笑容。

弗鲁姆导师继续说道：“我听一位中国朋友说过，‘小舍小得，大舍大得；不舍不得，有舍有得’。这话虽然绕口，但经过他的一番解释，我觉得这句话真的很对。因为在管理过程，很多问题就出在这‘不舍不得’上了。比如有个领导，打算拿100万元给员工当奖励，突出贡献奖奖励20万元，先进个人奖奖励10万元，优秀员工奖奖励1万元。可是，他突然觉得突出贡献奖的资金太高了，于是改成了突出贡献奖奖励5万元，先进个人奖奖励3万元，优秀员工奖奖励1万元。当突出贡献奖获奖

者满怀欣喜地上台领奖时，发现自己拿的跟先进个人奖的奖金差不多，他会是什么心理？”

“……卸磨杀驴，”一个男生吐槽道，“立马跳槽？”

“差不多，总之，他肯定会觉得公司不在乎人才，往后即便不跳槽，也不会好好工作了。”弗鲁姆导师摊手道。

“是啊，这也是动了员工‘奶酪’的例子啊。”另一个男生说道，“我年后准备跳槽了，我们公司只给我3千的月薪，但我每个月‘996’不说，干的工作也经常不给钱。在其他公司，我这个贡献量至少是1万月薪。老板这么抠，这公司迟早要完蛋，我还是赶紧走吧。”

“你们公司老板真是完全不懂管理学。”弗鲁姆导师说道，“他肯定经常‘画大饼’吧？”

“每天都在画。”男生扶额说道。

“这就对了。但其实，”弗鲁姆导师严肃地说道，“在雇佣关系中谈交情的都是小人，直接谈钱的反而是君子。毕竟，员工只有吃饱了，才有心思跟老板一起憧憬未来。”

男生叹了口气，说：“是啊，哎，还是动不动就拿钱当奖励的公司好啊。”

“不，这倒并不是。”弗鲁姆导师摇摇头，“相反，现钞是管理学中最拙劣的奖励方式——”

第三节　现钞是最拙劣的奖励方式

一听弗鲁姆导师这话，男生立刻反驳道：“哇，不是吧，现钞还拙劣？我真希望有公司能一直这么‘拙劣’地对待我！”

大家哄堂大笑，男生虽然说得直白，但却有道理，毕竟，谁都不会跟钱过不去。

“当然，物质奖励一定是基础，但光有物质奖励还是不够的。”弗鲁姆导师说道。

“如果您是想说，还有‘画大饼’，那还是算了吧，我‘大饼’都已经吃撑了。”男生露出为难的神色。大家又笑了起来，只是笑容里都带了些无奈，看来平时的‘饼’都没少吃。

只见弗鲁姆导师说道：“我并不是说‘画大饼’，那都是虚无的东西，我说的是对员工真正具有吸引力的东西。比如对于你来说，最吸引你的是钱，但是对于其他人来说，可能更吸引他们的是荣誉。”

纪天敬点了点头，说：“给员工的奖励一定要有吸引力。记得有一次，我们单位派我去深圳演讲，我完成得很顺利。于是大领导奖励我跟深圳一位很有名望的企业家一起吃晚餐。我有很多同僚都觉得这个奖励不好，还不如给点儿钱实在。可是我很喜欢这个奖励，因为很多人都没有机会与这位企业家一起吃晚饭。后来，我还把和他一起吃饭的照片摆在了办公桌上。”

弗鲁姆导师温和地笑了笑，说：“不错，所以巴菲特的午餐邀请的价格才能拍到这么高。”

“总的来说，我们在对员工予以奖励时，一定要注意物质奖励与精神奖励同步，不要进行单一的奖励。”弗鲁姆导师继续说道，“根据相关调查，世界上90%以上的人都对物质和精神有共同的追求。如果只给予精神奖励，就会让团队没有战斗力和生命力；如果只给予物质奖励，虽然能让人充满动力，但也会让人性的责任和奉献变得模糊。”

“您说得有道理，毕竟物质激励是满足人们物质欲望的东西。当满足员工的物质需求后，就需要从精神层面对员工进行激励。”一个女生说道。

“不错，人嘛，在获得温饱之后就开始有其他欲望。在职场上，人们

最需要的就是证明自己，寻找自己的价值（如图6-4所示）。”弗鲁姆导师说道，“所以，精神激励更适合高级员工和管理者，物质激励更适合基层员工。”

男生点了点头，说：“可是，除了‘画大饼’外，我实在想不出其他精神激励的方法了。”

弗鲁姆导师同情道：“看来你们公司真是把你压榨得不浅啊。这个精神激励分很多种，对于基层员工来说，我们适当放权给他们，就是一种很好的激励方式。比如某个员工工作完成得非常优秀，那我们就可以说‘你的能力很不错，我记住你了，希望你能再接再厉。同时，你能力强，也要帮你们部长分担一些监管工作，有什么问题可以直接汇报给我’。”



图6-4　注重精神层面的奖励

“哇，这也太厉害了吧！”男生一脸佩服，说道，“虽然您没有明确说什么，但在我听来，这就是要把我当成下一任部长来培养啊！我听了都觉得热血沸腾，立刻就想投身工作，更何况是被夸赞的员工本人。”

“哈哈哈，你太夸张了，我只是举了一个例子。”弗鲁姆导师笑着说道，“类似的激励方式还有很多。但是，我们在对员工进行精神激励时，也要注意与物质激励相结合，如果精神激励不是以物质激励为基础的，那就跟‘画大饼’没区别了。”

男生点了点头，说：“我之前读过一点心理学，其中有一个内容叫‘马斯洛需求层次理论’，我觉得在管理学方面也很适用。‘马斯洛需求层次理论’将人类的所有基本需求划分成五个层次，分别是生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。当满足员工的前两层需求后，公司就要以后三层需求为主，对员工进行精神激励了。”

“看，你这不是理解得很到位嘛。”弗鲁姆导师赞许地说道，“没错，虽然马斯洛划分的五个层次的需求并不一定是按照这样的顺序排列的，但大多数情况下，当面包、爱和关怀放在一个饥寒交迫的人面前时，任何人都会选择面包。可当这些放在一个拥有足够吃的面包的人面前时，他就会率先抛弃面包，而从爱与关怀中选择一个。”

“总的来说，就是对基层员工要以物质激励为主，精神激励为辅；对管理层则要以精神激励为主，物质激励为辅；小公司对员工要以物质激励为主，精神激励为辅；大企业对员工应该以精神激励为主，物质激励为辅。”男生摇头晃脑地总结道。

弗鲁姆导师笑着说道：“总结得非常到位。所以，企业奖励给员工的东西一定要选他想要的，而惩罚也一定要选择让他痛苦的。有的员工说‘公司奖励我了，我怎么还是没有动力呢？’那是因为企业给予员工的奖励没有吸引力，奖励的不是他想要的。”

同学们纷纷点头，是啊，毕竟适合的才是最好的。大家都喜欢钱，但有些人喜欢荣誉这类奖励就胜过喜欢钱。

“不仅如此，处罚也要讲究艺术的，我还是通过举例子的方式来讲吧。”弗鲁姆导师想了想，说，“这一条主要是讲“变罚为奖”，企业可以通过有奖检举不良行为。比如某大型信贷公司一楼有个小花圃，里面的花卉非常珍贵。但员工素质参差不齐，大家路过花圃时都想摘一朵。起初，公司管理人员采取的是‘一旦发现，罚款500元’的措施，但收效甚微。后来，一位管理者灵机一动，改成‘凡检举破坏花卉者，奖励500元’。从此以后，这一现象逐渐销声匿迹。因为这种方法激发了公司员工共同参与管理的积极性，让破坏花卉者产生了被监督的惧怕心理。”

“这真是太妙了，很值得借鉴！不过，说到处罚，我发现我们公司似乎太温柔了，”李彬说道，“以致很多员工似乎都不在乎处罚。就拿迟到这件事来说，有些员工根本不在乎迟到扣的那点儿钱。”

弗鲁姆导师拍手说道：“你说的问题，恰好是我接下来要讲的——”

第四节　你的惩罚，他真的在乎吗？

同学们一听，立马都把耳朵竖了起来。

可弗鲁姆导师却慢悠悠地说道："在此之前，我先给大家讲个故事。有一个英国贵族，他给自己的坐骑配备了最好的装备，除了崭新锃亮的马鞍，还有精心打造的马蹄铁，漂亮的辔头等。可是，不管这位贵族的马装备得多么奢华，可在速度方面它仍然没有任何长进。这位贵族百思不得其解，另一个贵族说'你给了它这么多奖赏，却忘了买一根敦促它的鞭子'。"

同学们恍然大悟，确实，惩罚制度真的非常必要。对于马匹来说，鞭子就是鞭策它成为骏马的手段。对于员工来说，惩罚就是敦促他们变得更好的方式。

"从管理学角度看，惩罚措施又可以统称为负向激励。就是使用批评、处罚等方式，来杜绝某类行为的发生。用通俗易懂的话来说，负向激励就是通过惩罚来达到目的。企业实行负向激励的主要目的，在于让员工产生危机感，同时让员工保持良好的行为习惯。其主要形式有批评、罚款、降职等。"弗鲁姆导师说道。

"那为什么说负面激励员工会不在乎呢？"刚才一直强调"画大饼"的男生说道，"正常来说，只要是惩罚，或多或少都会让员工觉得在意吧？"

弗鲁姆导师摇了摇头，说："你这么想就太天真了。打个比方吧，你昨天晚上打游戏打到凌晨2点半，早上7点的闹钟响起后，你并没有起床，一直到8点才睁开眼睛。这时候，你立刻坐车赶到公司还来得及。此时，如果你公司对迟到的惩罚措施是罚款200元，你就会想：200块钱跟我的睡眠相比，还是睡眠重要。所以，这个惩罚措施对你无效。但如果你公司对迟到的惩罚措施是当着全公司的面写检讨，你可能就会立刻爬起来去上班。相反，如果你是个非常爱财的人，当公司让你作检讨时，你可能觉得无所谓还挺乐呵；但如果要罚你200元，你可能就会立刻窜出被窝争取准时到公司。"

男生想了想，说："哎，您说得对，要是迟到罚款200元，那我肯定不会迟到的。"

弗鲁姆导师笑着说道："所以呀，管理者适当地使用负向激励，就能

让团队更有效地执行任务。但是，在使用负向激励时，管理者应当注意几点原则，不然负向激励不但不会激励员工，还会让员工失望。首先，管理者在执行负向激励时不能因私废公，要做到人人平等。相比表彰这类的正向激励，负向激励更容易让团队出现人心不稳的情况。两个人同时立功，管理者只奖励其中一人，另一人倒不会太难受，充其量就是在背后吐槽两句。但如果两个人同时犯错，管理者只惩罚一个人，那另一个人恐怕当时就会爆发。”

李彬点点头，道：“所以说，这个公司的风气一定要严抓，否则就会让管理者的权威受损，甚至让规章制度形同虚设。”

弗鲁姆导师对李彬笑了笑，继续说道：“其次，管理者就要像这位同学一样，以身作则。再次，负向激励要把握力度和尺度。（如图6-5所示）如果对员工实施的负向激励太多，员工就会感到没有安全感，还会让上下级之间的关系紧张，也会破坏团队的凝聚力。如果管理者制定了过于严厉的负向激励措施，就容易伤害到员工的感情，让员工成日处在战战兢兢的状态，这样对任务的完成不利，也会抹杀员工的创新能力与积极性。”

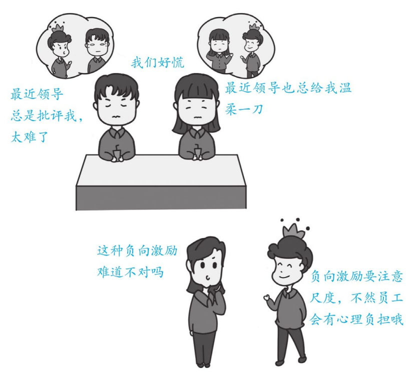


图6-5　负向激励要把握“度”

“但是，如果管理者制定的负向激励措施太轻，员工们就容易忽视它。如果处罚与不处罚相差不多，就不能对员工起到震慑作用。”卢伟抢在杜伟男前面说道。

弗鲁姆导师笑着点点头，道：“正是如此。所以，管理者在使用负向激励时，一定要注意把握‘度’。最后，管理者需要将物质负激励与精神负激励结合起来。物质方面的负向激励与精神方面的负向激励，都是管理者进行管理不可或缺的部分。只有两者结合，才能产生更好的效果。”

卢伟说道："可是，如果在同一个团队制定两种惩罚措施，会不会让人觉得不公平？比如有人会问，'凭什么我迟到就罚钱，他迟到就做报告？'"

杜伟男一撇嘴，心里说："这个卢伟，还真像是别人肚子里的蛔虫，自己刚想问这个，这小子就说出来了。"

"这个你放心。"弗鲁姆导师说道，"公司有公司的制度，那就是——有过必罚。在公司制度下，管理者完全可以制定多个小制度。只要提前沟通好，员工也能接受这个惩罚措施，那后面不过是按规矩办事。何况，如果员工不违反相关的规章制度，迟到是罚钱还是写检讨，就都跟员工没关系了。"

这倒是，在职场中，员工要做的不是在惩罚方面讨价还价，而是在源头处避免被惩罚。

"总而言之，我们在制定惩罚措施时，一定要保证这个措施对员工有效。"弗鲁姆导师强调道，"毕竟，负向激励的目的就是鞭策员工进步，如果相关措施无效的话，那我们制定这些惩罚措施不就是费力不讨好了吗？"

同学们纷纷点头。看到大家受益良多的样子，弗鲁姆导师笑着说道："好，今天的课程就到这里了，大家，晚安！"

同学们立刻起身鼓掌，李、杜二人和卢伟也站起来准备出门。

走到门口，杜伟男对毕恭毕敬地站在一旁的卢伟说道："小伙子，你真的很会察言观色啊，能事事思虑周全，但你把时间都用在揣摩领导心思上，就会耽误本职工作。我看你也别去开发部了，我正好缺个秘书，你要是觉得可以，明天就去行政处报到吧。"

卢伟一愣，李彬暗自为杜伟男的决策点了个赞，看来老杜还是没有被马屁拍昏头脑的嘛。

卢伟想了想，垂头丧气道："谢谢杜总栽培，我……我还是再考虑看看吧。"

杜伟男点点头，跟李彬坐上了回公司的车，心想："不知道下节课又是哪位导师来讲呢？"

第七章　乔治·埃尔顿·梅奥导师主讲“人际关系”

本章通过四个小节，讲解了乔治·埃尔顿·梅奥的人际关系管理理论的要点。在乔治·埃尔顿·梅奥看来，如何厘清这些人际关系，如何运用这些人际关系，就是管理者亟待解决的管理问题。为了帮助读者更好地理解乔治·埃尔顿·梅奥的人际关系管理理论，作者将乔治·埃尔顿·梅奥的观点熟练掌握后，以风趣的方式和简单易懂的语言文字呈现给读者。

乔治·埃尔顿·梅奥

（George Elton Mayo，1880—1949），美国管理学家，原籍澳大利亚，早期的“人际关系学说”的创始人，美国艺术与科学院院士。在乔治·埃尔顿·梅奥看来，企业管理就是对人的管理，有人的地方就离不开错综复杂的人际关系。乔治·埃尔顿·梅奥出生于澳大利亚的阿得雷德，20岁时，在澳大利亚阿得雷德大学取得逻辑学和哲学硕士学位，后来在昆士兰大学讲授逻辑学、伦理学和哲学，成为澳大利亚心理疗法的创始人。

第一节　给你的“吐司”加点“果酱”

“等等，今天我们带着另一个人，一同去听。”杜伟男坏笑道。

“嗯？谁啊，那个卢伟？”李彬心不在焉地问道。

“进来吧——”杜伟男冲门外喊了一声，一个留着长发的女生走了进来。

“纪天敬？”李彬下意识地说出了女生的名字。杜伟男听了笑意更浓。在杜伟男的催促下，李彬跟纪天敬坐到了车上，三人匆匆往礼堂赶去。

由于杜伟男的特意安排，三人到礼堂的时候已经晚了，只好站在离讲台较近的地方听讲。李彬脸色微红，有点不敢看女生的侧脸。

正在这时，一个西方面孔的中年人匆匆走上讲台，解释道：“哎呀抱歉抱歉，各位，我来晚了。有几个中国朋友非要叫我喝茶，你们看，这社交真是无处不在。”

说完，他擦了擦汗，给大家展露了一个大大的笑容。

杜伟男发现这个人长得有些喜庆，嘴角似乎总挂着笑意。

“大家好，我叫乔治·埃尔顿·梅奥，今天由我给大家讲述管理学中的人际关系管理。”梅奥导师整理了一下领带说道，“职场中的人就像一片片吐司，这人际关系啊，就像是吐司上的果酱一样。夹着果酱吃，总比干啃吐司要好。”

“员工间的人际关系我可以理解，管理者也需要人际关系？”一个穿白衬衣的男生问道。

“当然啦，我之前做过一个访谈试验——其实就是个访谈活动。试验表明，管理者关注人际关系后，员工的士气和劳动生产率都会获得有效提升。为了探究管理人员该如何利用人际关系改进管理方式，我专门制定了一个征询职工意见的访谈试验，为期两年，在这两年时间内，试验人员对全厂的两万名职工进行了访谈。”

“那结果呢？”穿白衬衣的男生迫不及待地问道。

“结果啊，实验人员发现工人会因为管理者关心他们的个人问题，从而提升工作的效率。（如图7-1所示）”梅奥导师笑眯眯地说道，“而且，

通过访谈，管理者发现了工人们所抱怨的事情跟实际情况都不太一致。比如某个工人之所以成日抱怨工资低，其实是因为要支付妻子的医药费。当管理者明确表示，会根据这个工人的表现来解决他的个人问题时，他就会更加卖力地工作。”



图7-1　关心个人的管理者

“啊，这一点我倒是深有体会。”一个戴金丝眼镜的女生说道，“有一次，我们领导在看过我的工作报表后，把我叫进了办公室。他跟我说，我的工作报表做得不太好，他希望能看到我更好的表现，并且问我最近有没有什么烦心的事情。当时我很震惊，因为我没想到领导真的会看到我的工作报表，也没想到领导非但没有批评我，反而关心我的个人问题。从那以后，我就开始更认真地工作了，因为我觉得不能辜负他对我的期待。”

梅奥导师笑着点了点头，还没来得及说话，穿白衬衣的男生就抢着说道：“他是领导，肯定没有时间关注你，这不过是他管理的手段罢了。”

本以为女生听了这话会不高兴，谁知，她却很大方地说道：“我知道，但他这样的管理方式让我很受用，我个人更愿意服从这样的管理。”

“是啊，是啊，起码这位管理者是真的用心了。”梅奥导师也赞许道，“从你的语气中，我能看出他在员工中的声望也很高吧？管理人员能理解员工、重视员工，在与员工交流时能关心他们，让他们感受到热情。这样的管理者可以促进人际关系的改善，提高员工的士气，真的非常不错。”

李彬点点头，说道：“是啊，职场其实就是个微型社会，我们每天除了工作外，就是跟各种各样的人打交道。不管是对待上下级之间、平级之间的关系，还是对待客户，我们都需要一套关系管理方案。”

梅奥导师接过李彬的话，说道："尤其是管理者，他们更需要一套人际关系管理法则，这样才能在员工中树立威信，才能促进工作更好地进行。下面我们就来看一看，管理者应该如何把控职场中的人际关系。"

"这第一条就是坚持以人为本，管理者一定要尊重员工，理解员工，体贴员工，要让员工觉得自己跟管理者在政治地位上是平等的，只是分工不同而已。管理者不能把自己当成主人，反而要把自己当成服务员。因为员工在企业内部的地位本就比管理者低，此时，管理者要拿出更低的姿态，才能让员工觉得自己是被尊重的。"梅奥导师说道。

一个戴金丝眼镜的男生不满道："我们为什么要把员工看得那么高啊？我们给他们发钱，他们拿钱办事，这不是很正常的吗？"

"当然不是。"李彬旁边的纪天敬淡淡地说道，"他们只是拿了劳动报酬，但没必要对管理者毕恭毕敬的，请问您另外支付让他们毕恭毕敬的钱了吗？"

戴金丝眼镜的男生瞪了纪天敬一眼，却说不出反驳的话。

梅奥导师笑着说道："是啊，这位姑娘说得很对。我见过很多大公司的管理者，他们都会将员工看成自己的同事或合伙人。你关心自己的同事，他们也会关心你。在公司遇到困难时，你的雇员会走，但你的同事很可能会留下来，这就是人际关系的力量。"

"可是，"戴金丝眼镜的男生说道，"凡事都要分个主次啊，正职和副职的地位还不一样呢，何况是领导和员工？"

"这就是我要讲的第二点。"梅奥导师依旧是笑眯眯的样子，继续说道，"确实，不管是正职还是副职，在公司里都要摆正自己的位置。我说的摆正位置并不是职场地位，而是指正职要心怀坦荡，学会分权，严于律己，宽以待人。副职要尊重正职，在完成本职工作后，要协助正职进行工作管理，同时也要协调好与同行职位的关系。"

杜伟男点点头，说道："确实，尤其是副职，一定要搞清自己的本职工作。虽然我们希望提高大家的竞争意识，但如果竞争意识跑偏，那就是不必要的内耗了。所以，我们并不希望中管和高管把目光盯在钱上，反而更希望他们把多余的精力放在搞好关系上。"

"是啊。"梅奥导师笑着说道，"管理者管人也不能光靠'发钱'去管，还要靠'关系'去管嘛。"

第二节　用人不能光靠钱，还要靠“关系”

看着大家一脸期待的样子，梅奥导师搬了把椅子，坐在了讲台下面，说：“好，今天我们就一起来讨论讨论，具体要怎么做，才能处理好职场关系。不懂的同学也不要紧，可以跟我一起听听大家是怎么想的。好了，大家都有什么好的建议吗？”

“果真是专攻人际关系管理的，之前可没见哪个导师跑到台下讲课。”杜伟男暗自想道。

只见梅奥导师温和地说道：“同学们，请你们想一下，职场上跟大家相处得最好的那个人，然后想一下他们的特征。”

刚才那位戴金丝眼镜的男生说道：“这有什么难想的呢，一般来说，人缘最好的人肯定是特别热情的呗。”

“不一定，”李彬说道，“我不喜欢一上来就跟你很熟络的人，如果大家不熟，那最好彼此留点余地，可以彬彬有礼，但不要过分热情。”

戴金丝眼镜的男生啧了一声，不满地看着李彬和纪天敬，说：“你们两口子是成心的吧，怎么老跟我唱反调呢？你俩是哪个公司的？我是银河洗浴的总店长，管全R市三十多家洗浴中心，接待的全是重要人物。再跟我唱反调，小心你俩饭碗不保！”

一听“两口子”，纪天敬和李彬都红了脸。

倒是旁边的杜伟男冷静地说道：“我怎么不知道银河洗浴有你这么号人物？我说小伙子，话别说太满，俗话说‘人不能熟太快，话不能说太满’，小心最后办不到打脸。”

眼看这四人成为礼堂的焦点，梅奥导师赶紧出来说道：“我说句公道话，从管理学角度看，你们说的都有道理，这本来就是个直抒胸臆的地方，我们还是心平气和地讨论吧。”

戴金丝眼镜的狠狠瞪了一眼杜伟男，他本能地觉出眼前三个人是硬茬，所以没有再吭声，顺着梅奥导师的台阶就下来了。

梅奥导师赶紧说道：“刚才已经有同学总结了，人缘好的人就是彬彬有礼且说话不太满的人，大家还有要发言的吗？”

“还有，要学会听别人说话。”纪天敬温和恬淡地说道，“在职场中，人缘好的人通常是稳重的人，他们不会在意别人的评价，也有自己的处

事原则。我个人认为，会听的人比会说的人更有人缘。”

“是啊，没错，理当如此。”梅奥导师说道，“就像同学们说的，这些特点是获得好人缘的标配。我们都知道，员工要做到这些才能正确处理好关系，那管理者应该怎么做，才能回应员工的热情呢？”

“前面已经说了，光发钱是不够的，既然这样，那就让他们觉得自己受到了重视，觉得自己在公司发展有前途。”一个女生沉吟了一下说道。

梅奥导师笑眯眯地一拍手，说道：“真不错，我总结一下，你的意思就是管理者要做到知人善任，对吗？管理者要善于识别员工、使用员工、爱护员工。”

女生点了点头，说道：“还有，管理者还要平衡好各部门员工的关系，不能顾此失彼。（如图7-2所示）不能因为某个部门的规模大、盈利多就对该部门员工格外优待。我是负责研发部门的，工作时间是‘996’。研发部门的重要性不必我多说了，但我们部门员工却不受重视，反而是销售部员工待遇高、福利好。销售部员工就算触犯公司条例，只要他能卖出去产品，公司就对他的错误睁一只眼闭一只眼。我觉得这样很不好。”

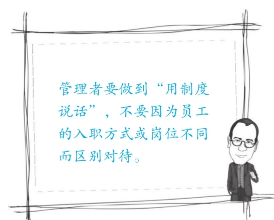


图7-2　管理者要用制度说话

梅奥导师皱着眉头说道：“你说得对，这种情况确实很常见。销售部门是公司的盈利主力，所以，很多公司都会对销售部门‘网开一面’。可是，这样对大局却有不少坏处，也不方便协同管理，让公司的规章制度形同虚设，也让公司内部变得乌烟瘴气。”

“自古以来，能做到一碗水端平的领导本就很少。”一位男生说道，“如果是我的话，我会在员工中安插2～3个心腹，他们可以代替我监督员工，也可以及时把员工的情况汇报给我。”

“这倒也是个办法。”梅奥导师笑着说道，“虽然看上去有些不好，但这种方式还是很实用的。比如管理者可以让这部分员工充当自己的传声筒，通过这些员工，管理者也能知道基层的情况与进度。好！下面我就

给大家列举几种除了金钱激励之外的管理关系的方法吧！”

说着，梅奥导师对自己旁边的女生说道：“你的笔记非常工整，看得出来是个很认真的女孩，希望你以后也能用同样认真的态度面对管理学。”

平白被梅奥导师夸了一顿，女生有些不好意思，说道：“谢谢您，我一定努力。”

梅奥导师笑眯眯地点点头，道：“我要说的第一个办法，就是像我刚才一样，对优秀的员工予以赞美。（如图7-3所示）而且还要把赞美的人和事挂在嘴上随时宣扬，这样更能激励员工们好好工作。”

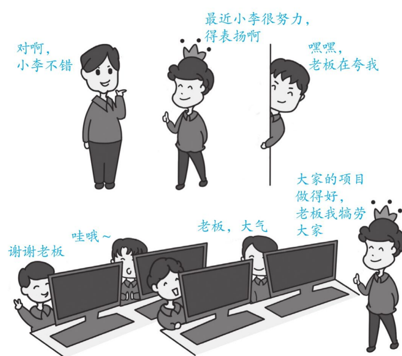


图7-3　懂得赞美的管理者

说完，他又对刚才受表扬的女生说道：“如果你听到我跟戴明导师夸奖你，你会不会更加用心地研习管理学呢？”

女生立马用力地点点头，说道：“当然，梅奥导师，我会为了证明您的夸奖是正确的而努力学习的。”

梅奥导师温和地笑了，说道：“太棒了，同学们，你们看到了吗？在人际关系维护中，赞美是非常重要的。但是我还要做一点补充，那就是赞美一定是建立在金钱基础上的。这是什么意思呢？就是物质奖励是激励基础，而赞美则是维护人际关系的重要手段，各位明白了吗？”

同学们纷纷点头，是啊，金钱还是很重要的，但人际关系的维护也同样重要，只有双管齐下才算是现代化的科学管理。

梅奥导师继续说道：“我给大家的第二个方法就是——庆祝。很多公司都会召开年会、庆功会等活动，来对员工或团队所取得的成绩表示肯定。其实，在员工或团队取得成绩后，公司就要立刻为他们庆功，让他

们切实感受到自己是功臣，而公司也肯定他们是功臣。”

“这会不会耽误工作啊？”刚才那位戴金丝眼镜的男生说道。

“怎么会呢，”梅奥导师皱着眉头说道，“庆功会并不用太隆重，也不用太铺张，如果你实在担心耽误工作，可以选择某一天下午或下班时间，大家一起聚个餐，搞一些活动也都是不错的选择。要让马儿跑，你得先让马儿吃饱吃好，否则马儿又怎么会甘心为你工作呢？”

金丝眼镜男哼了一声没有说话，但显然他并不认同梅奥导师的管理方法。

梅奥导师也没有理他，继续温和地对大家说道：“第三个建议，就是多用口头语，多用‘我们’来代替‘你’和‘我’。这样能让员工的主人翁意识增强，也能让员工有‘我们一起并肩战斗’或‘让我们一起面对困难’的意识，员工就会自然而然地加强维护与领导的关系了。”

“这人际管理看似复杂，实则简单。”梅奥导师说道，“领导者如果想维护与员工的关系，那允许一些‘民间组织’的存在也是很有必要的。”

第三节 “民间组织”很有必要

“什么‘民间组织’？”大家都是一头雾水。

梅奥导师说道：“关于职场中的人际关系，我曾经做过一个著名的实验——霍桑实验。那时候，我在美国芝加哥郊外的西方电器公司霍桑工厂中，进行了一系列的人际关系实验。在实验结束后，我发现人们不仅会受到金钱刺激，还会受到来自‘关系’的刺激。”

梅奥导师陷入回忆之中。当时，他选择了14名男性工人，在一间单独的房子里进行焊接、绕线和检验工作。为了达到更好的实验效果，梅奥导师对他们实行了特殊的工资制度。

梅奥导师最初的设想是，采取特殊的工资制度，能让员工在优渥的条件下更认真地工作，这样他们才能获得更多的报酬。谁知，这些工人的产量只能保持在中等偏上的水平，而且每个工人的日产量都差不多。

在一次谎报工作产量后，梅奥导师发现这个班组为了维护他们14人的整体利益，自发地形成了一些不成文的规定。他们彼此约好，谁也不能干得太多而突出自己，也不能干得太少，影响整体的产量。而且，他们还约定不准向实验者告密，否则就会遭到一顿打骂。

通过交谈，梅奥导师得知这个班组之所以将产量控制在中等水平，是害怕产量太高反而让企业不在乎，继而会撤销他们优渥的工资制度。当然，生产得太少也不行，这样会让企业给予他们惩罚，或者直接把他们裁掉。

“这个实验给了我很大的启发。”梅奥导师颇为感慨道，“为了维护这个团队的内部团结，大家可以放弃金钱的诱惑，所以，我开始研究‘非正式群体’的概念，从而发现企业中存在一些‘民间组织’还是很必要的。”

“这不就是小团体嘛，这种风气要不得啊。”戴金丝眼镜的男生又嚷嚷起来，“来公司是干活的，搞小团体是干吗的？肯定不是干好事儿的，我们银河洗浴可没那个闲钱养小团体。”

“你能不能别打着银河企业的旗号？真是影响我们的形象。”李彬皱着眉头说道。

戴金丝眼镜的还要再说，梅奥导师伸手示意他不要说了，道：“这位同学可能是只看见了小团体的缺点，却忽视了它们的优点。”

“它们能有什么优点……”金丝眼镜男小声嘟囔了一句。

梅奥导师依然没有动怒，而是温和地说道：“不管是企业、学校，还是社会，如果否认并限制这些小团体的存在，就会引发大家的不满。但是，如果任由它们盲目发展，这些小团体就有可能扩大其势力范围，还可能与正式团队对着干，形成与之分庭抗礼的局面。所以，小团体究竟好不好，还是要看管理者自己。”

纪天敬问道：“您的意思是说，管理者要对这些‘民间组织’采取引导方式，既不能施以高压，也不能放任不管，而是要把它们用得恰到好处？”

“总结得真好。”梅奥导师说道，“具体来说，企业中的‘民间组织’可以对企业产生很大帮助，只要我们注意对它们进行引导，它们就可以为我们所用。”

“那，这些小团体都有哪些作用呢？”一个女生歪着头问道。

梅奥导师笑眯眯地说道：“你看，‘民间组织’可以对‘正式组织’起到协助作用。（如图7-4所示）在企业中，大部分的团队都有严格的工作计划与程序，因而无法做到灵活机动地工作。但是这些‘民间组织’没有那么多的条条框框的束缚，做起事来反而有很高的弹性，能解决不少临时发生的问题。如果管理者能接受这些小组织的存在，然后让小组织的利益与大团队的利益相一致，让小组织的目标与大团队的目标相结合，就能让小团体发挥作用啦。”



图7-4　小团体很有必要

“还有呢？”同学们迫不及待地问道。

“还有，这些‘民间组织’可以帮助管理者分担管理职责。”梅奥导师说道，“团队的管理者经常会被各种琐事绊住脚。就拿下发任务来说，也许

管理者已经说了很多遍，但员工们就是不理解。这时小团体就可以发挥它们的作用，充分帮助领导者和员工互相理解，帮助领导节约精力。”

刚才那个女生说道：“对呀，这样一来，还能使领导和基层之间的交流加强。看来‘民间组织’还是很有必要的嘛。”

梅奥导师说道：“还不止这些呢，‘民间组织’还能帮助企业提高稳定性，能帮助员工发泄情绪，还能对领导的行为起到制约作用。”

“啊？这是怎么讲的呢？”女生疑惑地问道，大家也是没听懂的样子。

“你们想，小团体这种东西，原本就会对人产生吸引力。员工被吸收进去，可以减少人员的流动，这可不就是提高稳定性了嘛。再有，员工在受到挫折、遭到误解或工作不顺心时，可以在小团体中抱怨一番，这也是一种发泄情绪的渠道，其他员工可以代替领导安慰他，帮他尽快解决问题。而且，这些‘民间组织’虽不像‘正式组织’那样受公司认可，但领导在处理问题时，或多或少也会顾虑到这些小团体，因此，它们对领导也有制约作用。”梅奥导师说道。

“噢，我明白了。其实，这些小团体也是加强公司内部团结的一种方式。”女生说道，“领导者与其杞人忧天，倒不如让它们在可控范围内发展。这样既能让小团体成员对自己的行为有所规范，又能加强公司内部的联系与协作！可是，梅奥导师，在职场这种没有硝烟的战场里，人际关系真的那么重要吗？”

“当然啦，”梅奥导师笑着肯定道，“毕竟，在工业文明中，最重要的还是‘人’嘛！”

第四节　工业文明里，最重要的还是人

“虽然这么说，但跟员工打交道真的更费心啊。”一位穿蓝色衬衣的男士说道，“我在跟员工打交道的时候，总是格外注意自己的言辞，生怕说出什么不该说的，会伤害到他们的感情。”

“是呀。”另一个穿职业套装的女士说道，“我就很苦恼上下级之间的社交。我在管理员工的时候，经常会遇到一些个性比较突出的员工，比如他们不把迟到当回事儿、喜欢提前下班等。虽然我知道对这些行为都必须予以批评，可是，我却不知道该怎么批评才好。（如图7-5所示）”

“那么，你一般是如何批评的呢？”梅奥导师一副认真倾听的样子。

女士无奈地说道：“我看到员工迟到时，一般就直接说‘以后不要再迟到了’，可是他们还是照样迟到，感觉我的话根本就没有用。”

“是啊，我也经常遇到这种情况，好像我越对员工说不要做什么，员工就越要去做什么，成心要跟我对着干。”另一位穿红色西服的女士说道。

梅奥导师笑着说道：“员工来公司是工作的，他们不会特意跟你对着干，除非他们都不想要这份工作了。所以，原因还是你跟他们之间的人际关系没理顺。”

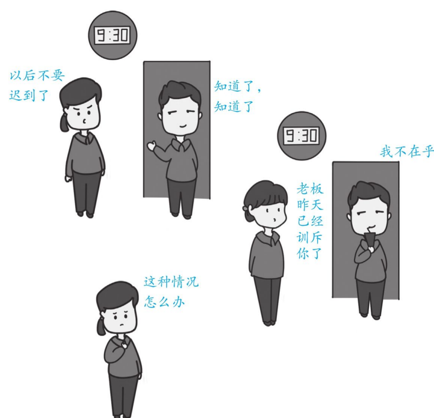


图7-5　告别错误的“批评方式”

“那我要怎么说，他们才会听啊？”现场有好几个人都发出了这样的疑问。

可梅奥导师却伸出食指摇了摇，说："不，你们应该这么问'我要怎么听，他们才肯说？'"

什么意思？大家不由得面面相觑。

梅奥导师说道："就像员工迟到这件事，你需要把他叫到办公室里，彼此先沉默一会儿，让他产生心理压力，然后再开口问'早上你迟到，是有什么特殊的事情吗？'在员工给出一个合理的解释后，你可以说'我可以原谅你迟到，但你迟到的行为，对其他早来的同事是不公平的，所以，我需要根据公司规定对你进行处罚'。如果员工无法给出合理的理由，只是单纯的起晚了或睡晚了，你就可以说'我相信你不会再犯下一次了，但你的行为给公司带来了不好的影响，我需要根据相关规定对你进行处罚，希望你能重视起来'。在这样的气氛下，相信员工会对迟到的后果产生抵触心理，从而避免迟到现象的发生。"

"您太厉害了。"穿红西服的女士一挑大拇指，说道，"回头我一定要试试。"

梅奥导师笑着说道："所以，让领导者和员工之间的人际关系进一步融洽，给彼此共同的生活、工作创造一个良好的人际环境是很重要的。人际环境的舒适、和谐，又能极大地反作用于人的工作积极性。每一位领导者都希望能促进员工的工作热情，形成工作上的良性循环。所以，我给各位提出几点方法。"

梅奥导师喝了口水，继续说道："首先，领导者要做到说话算话。有的老板为了吸引员工、留住员工，先靠承诺把员工吸引过来，结果却说话不算数，对自己画的'大饼'连一角都不曾兑现，导致双方出现矛盾不可调和，最后让员工不得不跳槽。要知道，对于领导者来说，最重要的一点，就是给员工树立一种'说话算数，一言九鼎'的个人威信。"

"是啊是啊，我现在的公司除了'画饼'什么都不会，我决定过了年就辞职！"之前吐槽被"画饼"的男生再次愤懑道。

梅奥导师笑着说道："其次，领导者要做到信任员工。我们常说，信任是人们交往的前提，也是营造良好氛围的基本条件。正所谓'疑人不用，用人不疑'，但有的老板办事小心眼，总是对员工疑神疑鬼。比如担心采购人员收回扣，担心厨师偷工减料，等等。长此以往，员工和老板之间自然貌合神离。"

同学们纷纷点头。梅奥导师接着说道："最后一点就是要及时反馈。领导者应当让员工知道，他们的想法在领导这儿是受重视的，以此来刺

激员工，让他们更愿意为企业的发展而努力。如果老板对员工的建议视若无睹甚至出言讽刺，那么员工就会觉得自己的建议无关紧要，还会对老板感到心寒。”

“梅奥导师，道理我都懂，但实际操作起来就不知该如何是好了。”刚才穿职业套装的女士说道，“我想知道的是，领导者在说话时有什么技巧吗？”

“当然有。”梅奥导师用力地点点头，说道，“这第一条技巧，就是‘反复强调心态不可取’。很多管理者都有这样的问题，为了突出事情的重要性，反复强调同样一句话。其实，这不但没有起到强调效果，还会对沟通效果起到破坏作用。科学早已证明，人的心理存在叛逆机制。如果同样的话重复次数超过3次，那么，这句话的受重视程度不但不会提高，反而还会下降。”

“噢！怪不得现在我说话越来越没人听，原来是我的话说得太多，让效果反而减弱了。”穿职业套装的女士闷闷地说道。

“第二条技巧，就是在检验员工工作成果时，多使用一些口头语表示肯定，比如‘对，没错’‘很好’‘不错’之类的。在与员工交流时，可以多使用一些‘我想听听你的想法’‘我们讨论一下’‘我听懂了’之类的话，来鼓励员工多与你沟通。”梅奥导师说道。

大家纷纷点头，对梅奥导师的话表示肯定，梅奥导师继续说道：“第三条，就是避免在交流时使用否定词。前面有位女士说到，她越不让做什么，她的员工就越要做什么，其实，这位女士可以换一种沟通方式，比如把‘不要早退’改为‘正常时间下班’。”

穿红西服的女士不好意思地笑了笑，说：“好的，梅奥导师，我以后一定注意。”

“在职场的人际交往中，领导者只有这样与员工交流，才能维护好自己与员工的人际关系，才能给自己赢得更多的利益。”梅奥导师笑眯眯地一鞠躬，说道，“好了，我的课程就到这里了，祝大家晚安！”

大家纷纷起身鼓掌，鼓掌完毕，李彬拿出手机给人事部高管打了个电话。没过多久，戴金丝眼镜的男生便慌慌张张地小跑过来，对着李、杜二人不停点头哈腰，道歉说：“对，对不起李总、杜总，我，我……哎，我刚才都是瞎说的，您二位千万别见怪。”

杜伟男鄙夷地看了看他，说：“我们也不是不近人情，刚才我们已经

让人事部到基层员工那里做了问卷调查，如果有80%以上的人，认为银河洗浴由你负责很好，那我们就给你一个机会；如果低于80%，你就自己到人事部填辞职报告吧。”

戴金丝眼镜的拼命擦着汗，嘴咧得像刚吃了条苦瓜。

“这回他该知道人际关系的重要性了。”纪天敬看着他的囧样，忍不住笑了。

第八章　赫伯特·亚历山大·西蒙导师主讲“决策”

本章通过四个小节，讲解了赫伯特·亚历山大·西蒙的决策管理理论的要点。赫伯特·亚历山大·西蒙不仅是管理学人才，也是20世纪的全能型人才。他在结合了各个领域的理论后，对决策管理有了独特的见解。对决策管理有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

赫伯特·亚历山大·西蒙

（Herbert Alexander Simon，1916—2001），20世纪科学界的一位奇特的通才，他的理论在众多的领域深刻地影响着我们这个时代。西蒙在管理学上的第一个贡献是提出了管理的决策职能，第二个贡献是建立了系统的决策理论，同时提出了“人有限度理性行为”的命题和“令人满意的决策”的准则。他学识渊博、兴趣广泛，研究工作涉及经济学、政治学、管理学、社会学、心理学、运筹学、计算机科学、认知科学、人工智能等众多领域，并做出了创造性贡献，在国际上获得了诸多特殊荣誉。

第一节 经理们的工具箱

李彬和杜伟男回来后，就开始了关于“管理者威信”的调查，但是，获得的结果却让二人不太满意。在16个高管、48个中管和其他小管理者中，有10%的人不合格。在查实后，李、杜二人给公司管理层来了个大换血。

“我说李彬，咱们最近搞的大动作有点多啊，会不会让公司里人人自危？”杜伟男有些担忧地问道。

“这倒不会，”李彬沉吟道，“毕竟我们清除的只是对公司发展不利的人，这种现象对好好工作的员工来说，反而应该是针强心剂才对。对了，上次那个银河洗浴的高管，报告打回来了吗？”

“打回来了，让我意外的是，竟然还有一些老合作伙伴来替他求情。”杜伟男皱着眉头说道。

“那怎么办，我们要放过他吗？”李彬也有些无奈道。

杜伟男毫不犹豫地说道：“当然不能放过他，我立刻就把他辞退了，我也不知道这个决策是不是正确。”

正讨论着，李、杜二人来到了礼堂。

一进礼堂大门，就看见白板上写了两个大大的汉字——“决策”。

“这可真是口渴了就有人送来茶。”杜伟男看着白板上的大字笑了，说道，“才想着自己的决策会不会出错，就有大师来专门讲解这部分了。”

李彬点点头，环视了一下四周，找到了两个离讲台还算近的座位。二人刚坐定，一个额头宽宽、眉毛浓黑、眼神深邃的中年西方人就上了讲台。

“咳，同学们大家下午好。”讲台上的人亲切地说道，“我是今天为大家讲授管理学‘决策’部分的导师，我叫——赫伯特·亚历山大·西蒙，大家叫我西蒙导师就好！”

“啊！我知道您！您是20世纪的通才啊！”一位戴眼镜的男生激动地说道。

西蒙导师立刻做出一副谦虚的样子，说道：“啊呀，不敢当，不敢

当，鄙人只是在管理学和相关的各个领域都有着小小的建树而已。”

大家都笑了，西蒙导师俏皮地眨了眨眼，说：“今天我们要讲的内容是‘决策’，在正式开讲之前，我想问问大家都对‘决策’了解多少？”

一个女生举手说道：“决策就是决定吧？”

另一个女生也说道：“决策，分开来讲就是决定和策略，就是要对一个策略作出决定？”

这两位女生带了个头，大家也都纷纷表达了自己的看法。等大家说得差不多了，西蒙导师笑着总结道：“大家说得都很好。在管理学中，决策就是人们为了达成某种目的，而在充分掌握了情况和信息后，再用科学合理的方法列出需要的各种方案，最后，从各种方案中选出一个最为合理的方案。”

“啊，我觉得这个太难了。”刚才的小眼睛男生说道，“我好像有‘选择困难症’，最不会作选择了。如果方案多了，我肯定会更加崩溃的。”

西蒙导师听后有些严肃地说道：“这可不行啊，决策可是管理的核心。身为管理者，我们最重要的工作之一就是作出决策。你想，公司的决策总不能由员工来给出吧？”

“嗯……您说得对，但是，我总怕自己作的决策是错的，这样会对公司造成不好的影响。”小眼睛男生唉声叹气道。

西蒙导师亲切地说道：“没关系，孩子，听我讲完决策方面的管理学知识，相信你就知道该如何作决策了。我们先看看构成决策的要素有哪些。”

说完，西蒙导师在白板上写下了六个词汇：决策者、决策目标、自然状态、备选方案、决策后果、决策准则（如图8-1所示）。

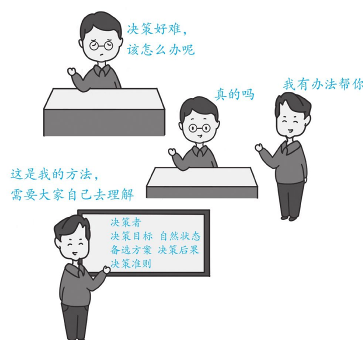


图**8-1** 决策的六要素

"'决策者'很好理解，就是作决策的人；'决策目标'就是决策方向；'自然状态'和'备选方案'就是制定决策时的种种备选项；'决策后果'就是作出的决策要承担的风险；决策准则，就是决策所应达到的标准和应该遵循的规则。"西蒙导师说道。

"哦，我知道决策准则，"一个女生说道，"您曾对决策准则发表过看法，您认为决策准则不必是绝对的、最优化的，对吗？"

"是的，孩子，我认为绝对正确的、零风险的决策是不存在的。（如图8-2所示）"西蒙导师笑眯眯地说道。

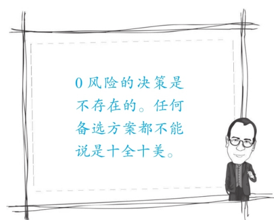


图**8-2**　没有风险的决策是否存在

"这些是决策的构成要素，根据这些要素，我们来看看管理活动的特点。"西蒙导师接着说道，"我们先说决策的目标性。所谓目标性，就是我们要弄懂决策要达成的目标，也就是决策的方向。在弄懂目标后，我们要解决的就是这位男生最关心的选择问题。"

西蒙导师看着小眼睛的男生说道："如果只有一个方案，那就不存在决策问题了。所以，管理者的工作，就是比对各种方案的优劣性，再从中选出一个最好的方案作决策。这是很考验管理者判断力的事，因为决策是有风险性的，任何备选方案都不能说是十全十美的。不过，管理者在作决策时，也不要觉得有压力，只要进行综合比对后，选出所有方案中最好的一个即可。"

"可是，西蒙导师，我总担心自己的决策不正确，害怕作了决策后，万一不正确，大家会让我承担责任。"小眼睛的男生说道。

西蒙导师摇了摇头："身为管理者，怎么能害怕承担责任呢？如果你实在害怕承担责任，那就在作决策时遵循两个方案：一是召开会议，让大家对决策给出自己的见解，这样能有效分摊责任，但最后的风险仍然要由管理者来承担；二是作决策可以采用'非零起点'，即对之前执行过的决策延伸或修订即可。"

"啊，这两个办法不错！谢谢您！"小眼睛的男生顿时喜笑颜开起

来。

“不客气，孩子。在了解了决策后，我们就要寻找一个办法，看如何才能从众多决策中，选出那个最符合我们要求的。”西蒙导师说道。

第二节　在“大海”中捞“针”

大家一听这话，就知道这堂课的重点来了，于是纷纷挺直了腰板，竖起了耳朵。

西蒙导师看大家严肃认真的样子，立刻笑着说道：“各位不用这么紧张，其实作决策这件事，我们每天都在进行啊！在日常生活中，我们每时每刻都在作选择。比如今天早中晚饭都吃什么，穿什么衣服出门，我要跳槽还是继续，我要跟她结婚吗等，这些需要作出选择的事都属于决策范畴。但让我觉得奇怪的是，大家在面对小决策时，总是很纠结，但面对大决策时，却总是很鲁莽。”

大家都有些不好意思，确实，自己最纠结的决策，可能就是选择吃什么。

西蒙导师仿佛看穿了大家的想法，于是狡黠一笑，说道：“为了作出一个更好的决策，我们要分析好自己当下的资源，再分析产生决策的过程。我们先看分析资源这一点。分析资源，就是让我们对自己的现有资源和所处背景作出一个客观的分析，这样能避免在作决策时选的目标过低或过高。我们再来分析产生决策的过程。”

西蒙导师在白板上写了六组词汇：

分析问题—目标设定—列出方案—列出风险—进行权衡—作出决策

“在这六组词汇中，分析问题是基础中的基础。我给大家讲个故事吧：有一对情侣，男生因为工作忙，所以没办法及时回复女生的消息，女生很不高兴，觉得男友是因为不爱自己了所以才不回消息，于是常常跟男友吵架。此时，男友将问题定性为‘我不回复她，她生气了’，所以做的解决方案就是‘尽量回复她’。我们来看看产生的结果——男生因为将时间花在跟女生聊天上，所以耽误了工作，女生看男生赚钱变少，再次跟男友吵了起来。”

“这女生也太作了吧？”还没等广大男同胞开口，一位女生便开口批评道。

西蒙导师说：“其实，这也是男生在决策过程的第一步——分析问题上出现了错误。‘要陪伴还是要面包’，这个观点是男生和女生都要考虑的问题。所以当时，男生应该将问题定性为‘我现阶段更重要的事情是工作，如果没有面包，爱情是走不长远的’，然后跟女友好好谈一谈，看双

方是达成一致还是彼此分开，这样才是解决问题的方案。”

“啊，您说得对。”一个男生显然颇有感触道，“看来，我们人生中的很多决策性失误之所以会出现，都是因为在决策过程的第一步就出了问题！可是，我们应该如何对问题进行分析呢？”

“首先，这个问题应该具有‘未来性’，我们要解决的不仅是当下的问题，还要考虑到未来的问题。”西蒙导师说道，“其次是不要有‘完美主义倾向’，就像我提出的决策管理理论，绝对完美的决策是不存在的。最后，多给自己设置几个问题，从中选择一个最佳问题进行解决。其实，刚才这位有‘选择困难症’的男生，除了害怕承担责任外，也有一点完美主义倾向，总想找出一个完美无缺的方案，对吗？”

刚才的小眼睛男生点了点头，说道：“是啊，我总觉得目前的决策备选项都不够好。”

“这就是导致优柔寡断的原因。在中国历史上，有很多大人物都是因为优柔寡断，而把手中的好牌打个稀巴烂。比如三国时期的袁绍，祖上四世三公，曹操不过是宦官之后。在那个讲究家世门庭的年代里，袁绍之所以败于曹操，不就是因为他在打仗时，太想找到一个100%胜利的方案吗？可是战机稍纵即逝，哪能容他事事追求完美呢？（如图8-3所示）”西蒙导师摊手道。

嗬，没想到，西蒙导师还是个中国历史通，真不愧是20世纪的通才啊！大家心里纷纷给西蒙导师点了个赞。

“那像我们这样的‘完美主义者’，应该怎么进行决策呢？”小眼睛男生说道。

“很简单，你们在作决策前，可以先用这三个问题问问自己，”西蒙导师说道，“第一，这个决策的‘保质期’是多久，如果我现在犹豫，那这个方案什么时候会失效？第二，如果我延长决策时间，还能收到更好的方案吗？第三，如果继续犹豫，会影响到其他重大决策吗？”



图8-3　没有最完美的决策

看着小眼睛的男生一头雾水的样子，西蒙导师无奈道："我们举个例子吧，假设我准备跳槽到另一家公司。先看第一个问题，如果我不马上辞职，那之前联系好的工作就会失效；第二个问题，我已经有最佳选择了，如果有更多的时间考虑跳槽对象，我能找到更好的吗？第三个问题，如果继续犹豫下去，我只能是浪费自己的时间，耽误在另一家公司的资历。"

"哦，我明白了。"男生立刻说道，"把这三个问题过一遍，相信我也能尽快作出决策！"

"还有啊，除了完美主义外，'沉没成本'也是影响决策作出的因素，各位都知道沉没成本吗？"西蒙导师问道。

同学们歪着头想了想，有的知道，有的不知道。一位女生说道："沉没成本，就是已经无法挽回的部分。"

"不错。"西蒙导师肯定道，"还是拿情侣举例子吧。一对男女恋爱四年，越临近婚姻，二人就越发现对方其实不是自己要找的人。可是，这四年投入的时间、金钱和感情太多，两个人谁也不忍心说分手。最后，俩人带着不满步入婚姻。可想而知，他们的婚姻也将出现问题。在这个例子中，'四年投入的时间、金钱和感情'就是沉没成本。"

"啊，确实，我经常被沉没成本绊住脚步，看来，想要作出正确的决策真不容易啊，就像在大海捞针，而且还要捞出最尖的那根针。"小眼睛男生有些沮丧。

"不！并非如此，"西蒙导师说道，"你不要抱着这种想法。我已经强调过很多次了，管理学中没有绝对完美的决策，你要做的，只是选出它们中间相对较好的即可。你确定它对公司未来发展有利，你确定能承受这个决策带来的风险，那它就是好决策。"

小眼睛男生恍然大悟道：“这回我真的明白了！谢谢您，西蒙导师！”

西蒙导师连连摆手，说道：“不用谢我，孩子，毕竟作决策确实不容易。我很喜欢你们最近拍摄的那部《流浪地球》，在这里套用《流浪地球》里的台词——方法千万条，决策第一条，决策出了错，企业两行泪！”

第三节　管理方法千千万，决策是中心

听完西蒙导师的话，台下的观众都哄笑起来。

等大家笑得差不多了，西蒙导师赶紧说道："对于管理者来说，管理就等同于决策。不管是提拔高管的决策，还是企业未来发展的决策，这些都会影响到企业未来的运作和发展。那么，谁能告诉我什么样的决策才是对公司发展最有利的？（如图8-4所示）"

"保守的决策""冒险的决策""大家一起作出的决策""还是冒险一点的决策，富贵险中求嘛"……同学们纷纷回答道。（如图8-4所示）

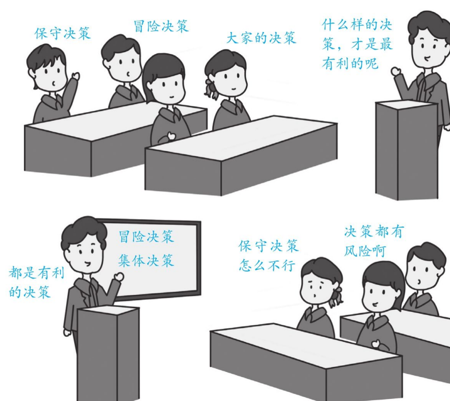


图**8-4**　决策的种类

西蒙导师笑眯眯地听着，时不时点点头道："不错不错，大家都很有想法，我听完后，发现大家的意见主要集中在两个方面，那就是'冒险决策'和'集体决策'，对吗？"

同学们纷纷点头称是。

西蒙导师说道："大家说得都很对，'冒险决策'和'集体决策'都是对企业发展有利的决策。"

"可是，冒险决策为什么会比保守决策好呢？它可是需要冒险的啊。"一个女生说道。还没等西蒙导师说话，另一个女生便回过头来，说道："可是，有哪个决策是没有风险的呢？"

西蒙导师笑着说道："是啊，而且，冒险决策并不等同于莽撞决策。比如猪肉涨到了35块钱一斤，有的公司想'猪肉涨到了35块钱，这已经是前所未有的价格了，可是，新猪还没出圈，冻猪肉也很快就清空了库

存，我手里有10%的‘猪肉股’，应该可以再买5%’，这就是冒险决策；有的公司想‘哇，猪肉这么贵了，我本来就有10%的‘猪肉股’，这次得买到20%，说不准还能涨呢’，这就是莽撞决策。”

“可是，就结果来说，这不都差不多吗？”女生疑问道。

“那我再举个结果不一样的，”西蒙导师说道，“某人给你一辆时速200迈的超级跑车，并承诺只要跑完一圈就给你5亿元。在这个例子里，冒险的做法就是确定所有条件都真实后，将方向盘握在自己手里；鲁莽的做法则是听完后立即上车。”

女生恍然大悟。西蒙导师继续说道：“刚才有同学说‘富贵险中求’，确实，从经济学角度看，收益是跟风险成正比的，抢银行的收益高，可它的风险也很大。所以，我们在制定冒险决策时，一定要注意收集信息、洞察信息和应用信息。相信每位管理者的信息收集能力都是过关的，90%以上的管理者也能轻易辨别信息的真假，所以，真正将管理者们的决策能力档次拉开的是应用信息。也就是说，你要如何将得到的信息变成决策的一部分，你能不能利用这些信息，去增加公司的业务、拓展项目和客户、提高公司的核心竞争力等。”

大家纷纷点头，看来冒险跟鲁莽虽然只是一线之隔，但却千差万别啊。

西蒙导师见同学们理解得差不多了，又开口道：“除了冒险决策外，还有集体决策也是同学们给出的类型，对吗？”

“是的，西蒙导师！”大部分学生说道。

杜伟男笑了笑，估计大家都是听西蒙导师说“分摊责任”，所以才想出了“集体决策”。

这时，一个男生举手问道：“集体决策，会不会降低效率啊？”

“这个也不能说绝对不会。”西蒙导师分析道，“如果是小公司，算上老板才五六个人，那就没必要采用集体决策了。但如果是大企业，其经营环境会比较复杂，关于决策，光靠领导一人的力量明显是不够的。所以，集体判断能很好地协助领导作出决策。而且，集体决策也能让大家更好地达成共识，在执行时也更方便。”

刚才举手的男生说道：“西蒙导师，我是做互联网公司的。您也知道，互联网市场往往是瞬息万变的，产品更新迭代的速度也超过其他行业百倍不止。所以，我觉得决策速度比决策质量更重要。如果把大量时

间放在讨论上，就很有可能错失机会。您想，要是时过境迁了，就算这个决策再优质，那还有什么意义？”

听完男生的话，不少同学频频点头。李彬也点点头，确实，难道决策的速度跟质量就不能两全吗？

这时，只见西蒙导师胸有成竹地说道：“看，大部分同学都觉得集体决策比单独决策更慢，因为他们有一个讨论环节。但其实，决策的速度跟质量并不矛盾。我们在作集体决策时，可以让下面几位管理者分别制定可行策略，或统一几个方案一起商榷，这样就能节约不少时间。而一些快速独断的决策，反而可能是鲁莽的‘一拍脑门’。”

听完西蒙导师的话后，刚才举手的男生沉吟了一下，然后真诚地说道：“您说得对，我把问题想得有些简单了。”

西蒙导师对他笑了笑，说：“其实，管理者只要及时把握商机，在汲取意见的同时快速作出决策即可。让管理者们提前构想决策方案，还能促使他们对市场进行预测。而且，集体决策还能有效提高管理层的全局观，能提高他们的战略思维和眼光，这样也能有效地提高公司决策的整体效率。”

大家纷纷点头。西蒙导师笑眯眯地看着大家说道：“好，今天的课程就到这里了，各位，一定不要忘了，方法千万条，决策第一条——”

“——决策出了错，企业两行泪！”大家立刻高声接道，随即爆发出了热烈的掌声，送别这位可爱的20世纪通才。

第九章　约翰·R. 康芒斯导师主讲“人力资源”

本章通过四个小节，讲解了约翰·R.　康芒斯的人力资源管理理论要点。在约翰·R.　康芒斯看来，制度是企业的血脉，人力是贯彻制度的基础。为了帮助读者更好地理解约翰·R. 康芒斯的人力资源管理学，作者将约翰·康芒斯的观点摸清读透后，用幽默诙谐的方式进行了浅显易懂的讲述。对人力资源管理有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

约翰·**R.** 康芒斯

（John R. Commons，1862—1945），美国管理学家，制度经济学家。在约翰·R. 康芒斯看来，企业中最重要的就是制度与人。康芒斯认为，所谓“制度”就是推动经济发展的重要力量。这里的“制度”，指的是约束个人行动的集体行动。例如美国在建国后的最初50年内，大部分公司都属于垄断性组织，但随着公司对法律与人力资源的重视程度不断提高，美国的公司变得普遍化。

第一节　企业最棒的资产是什么？

李、杜二人自从听完西蒙导师的“决策管理”后，就在企业专门设置了“高层决策小组”和“基层决策小组”，来共同商讨有关企业的决策问题。

在召开了两场会议后，两个人都对企业现状有了一些感触。

这天，李彬笑意盈盈地对杜伟男说道：“我带着‘基层决策小组’开了几场会后，发现咱们公司有不少员工都可堪大用啊，以前是真没发现，原来他们有这么多不错的想法。”

杜伟男叹了口气，说：“哎，你就好了，我带的‘高层决策小组’，大部分人都是一脑袋糨糊，也不知道平时是怎么干活的，一到决策的时候都支支吾吾说不出话来。你说咱们养的这么多高管，关键时刻却只会踢皮球，真叫人生气。”

这时候，秘书敲门走了进来：“李总，杜总，您二位上管理课的时间要到了，要不咱们先去上管理课，回来再谈？”

“好！”二人立刻从办公桌前站起来。

不多时，车就到了R大门口，李、杜二人说笑着快步走进礼堂，仿佛又回到了上学的那段日子。刚走到门口，一位头发卷曲、戴着眼镜、身穿长款西装的英俊男子就从二人身边擦肩而过。男子看起来文质彬彬，面目清秀，惹得不少女生低声惊呼起来。

只见男子信步走上讲台，而后温文儒雅地说道：“大家晚上好，我是今天的管理学讲师——约翰·R.　康芒斯。今天由我来为大家讲解‘人力资源’部分。”

今天这么早就开课了？这位年轻的西方人真的是导师吗？李、杜二人心里冒出不少疑问。只见年轻的康芒斯导师笑着说道：“中国春秋时期的孔子曾说，‘有教无类’，但我却持有不同观点，毕竟我们是管理者，是做企业的，如果让我们什么人都吸收，那就太浪费企业资源了。所以，我们需要做的就是在工作实践中鉴别人才，并根据人才的个性特点，给予他们合适的定位和指导，所以，人力资源管理是企业管理的重要方面。”

“可是，康芒斯导师，我们应该如何鉴别人才呢？现在‘伪人才’太

多，我个人经验又不够，有没有什么好办法能用于鉴别呢？”一位戴小圆眼镜的男士问道。

“这个问题还是很容易的。”康芒斯导师温和地说道，“我曾读过汉末魏初时期的《人物志》，读完后颇有感触。《人物志》将人才分成两部分，一部分是全才，另一部分是偏才。全才就是指各方面‘气质’比较平均的领导型人才，而偏才则是在某方面‘气质’突出的专业性人才。下面我就跟各位谈谈如何鉴别人才。”

说着，康芒斯导师在白板上写了两个大大的汉字——相面（如图9-1所示）。

大家不由得面面相觑，心生疑问：“我们这是上的管理学课程吗？”

康芒斯导师似乎看出了大家的想法，于是说道：“这个‘相面’并不是神秘东方关于生辰八字、摸骨算命之类的做法，而是从员工的表情、行为、言谈举止来甄别。比如观察员工的善恶行为，辨别其是否为间杂人员。如果某位员工在别人遇到灾难时表现得很有同情心，但出钱资助的时候却很吝啬，那他就是慈而不仁；如果一名高管，只在口头上对员工十分关怀，但却连一顿饭都不请员工吃，或员工家庭有困难却不组织帮忙，那他就是仁而不恤。间杂之人总是言行不一，以自我利益为中心。从这些细节处就能判断其是否为间杂之人。”



图**9-1**　甄别人才

确实，只要观察对方的行为，就能知道对方实际上是什么人。就算对方穿得再奢华得体，说得再舌灿莲花，只要看他们的潜意识行为，就能知道对方的真实面目。

“言语表达能够反映出一个人的基本性格，”康芒斯导师继续说道，“比如他的语速是急迫还是缓慢，声调是高还是低，表达意思是明朗还是晦涩，等等。我们可以由此判断这个人的个性。观察其语言与行为举止是否矛盾，我们可以判断出对方是真诚还是虚伪。如果其行为与语

言不相符合，那这个人就不值得信任。”

“小圆眼镜”一边连连点头，一边正在疯狂记着笔记。

杜伟男在一旁想道，不管是面试还是从业，自己跟李彬看到的人员面貌，都是对方想让他们看到的。正是因为如此，他才被一部分人给蒙骗了，误以为他们是对企业有用的人才。

康芒斯导师温和地说道：“最近，我的中国朋友经常跟我提到‘素质’二字。其实，素质也是确定人才性质的方法。通过每个人的素质，我们可以判断出对方是怎样的一个人，有什么样的个性特征，为人处世的基本原则如何，继而才能判断其适合何种职位。现代管理心理学的理论将人分为多血质、黏液质、胆汁质、抑郁质等四种不同类型，这四种类型的人具有不同的个性，适合不同的职业。”

杜伟男点了点头，然后举手说道：“其实，经验老到一点的管理者，能很容易分辨各种员工的类型。比如同样用言语攻击他人，有的是出于真性情，有的就是刻意为之了。只不过，一些没经验的管理者会被企业里的‘老油条’蒙蔽。”

“是啊，企业最棒的资产就是人力资源了。所以，在选拔人才的环节，我们一定要擦亮双眼，这样才能为以后的环节节约各种成本。”康芒斯导师说道。

“在选拔人才的环节谨慎点，是不是就不用再花钱培训了？”一位女生皱着眉头问道。

“当然不是。”康芒斯导师温和地说道，“其实，选拔人才和培训人才都是必不可少的。下面，我们来具体讲解一下这部分——”

第二节　发现人才还是培养人才？

“关于选拔人才和培训人才，大家都有什么好的建议吗？”康芒斯导师问道。

一位打着发胶的中年男子说道：“我觉得在选拔人才时还要严格把关。我们单位前阵子重金挖来个高管，这人干了两个月就跑了，还带走了我们公司的不少内部信息。（如图9-2所示）真是气死我了，也不知道人事部是怎么把他招进来的。”

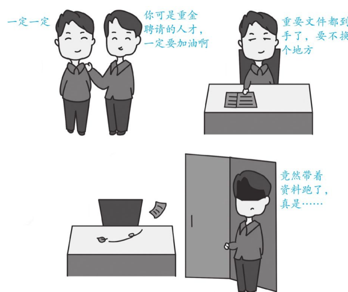


图**9-2**　小心“人才陷阱”

康芒斯导师安慰道：“这确实很让人头疼，如果在招聘环节能严格把关，就能尽量避免这样的问题了。”

另一位扎领带的男士说道：“也不一定，其实招聘来的人素质怎么样都可以。我是做××外卖的，只要把人招进来，后期培训一下不就得了吗？”

“你如果招的是立马就能上手的人才，不就省下培训的成本了吗？”发胶男子说道。

“领带男”正要反驳，康芒斯导师赶紧说道：“究竟是内部的人才培养有利，还是外部引进的人才更好？关于这个问题，我不能给出一个绝对的答案。但是我可以把选拔人才和培训人才的优缺点给大家讲解一下，各位可以根据企业的实际情况进行选择。”

“您先从选拔环节开始讲解吧。”刚才的“发胶男”迫不及待地说道。

康芒斯导师温和一笑，道：“当然可以。你看，选拔人才就是我们常说的外部招聘，招聘是企业与外部信息交流的一种非常有效的方式。通过招聘，企业可以选拔对公司有利的人才，也可以对外界树立一个良好

的形象。新人才的加入，还能给企业带去不同的价值观，让新思想和新方法融入企业，这也有利于企业经营管理和技术的创新。”

“您想说的是‘鲶鱼效应’吧？”一位扎双马尾的女生说道。

“不错。”康芒斯导师对女生眨了眨眼，说道，“鲶鱼在搅动沙丁鱼生存环境的同时，也激活了沙丁鱼的求生能力。也就是说，新鲜血液进入企业后，会给原有员工带来无形的压力，使他们产生危机感，继而激发原有员工的潜能和斗志。”

“选拔人才还能避免‘近亲繁殖’，”另一位女士说道，“我们公司靠裙带关系进来的人太多，开会的时候扔块石头下去，能砸死七八个经理家的亲戚，不是小舅子就是小姨子。这些人平时不干活，拿的还比正常员工多。有功了受奖励的是他们，有错了背锅的就是其他人，真是让人无语。”

康芒斯导师也摇了摇头，叹息道：“这种行为就是对企业最不负责任的行为。选拔人才的环节，可以让新老员工通过学习交流共同进步，也可以刷掉一部分关系户，缓解公司内部的矛盾。而且，从外面选拔人才，还能有效避免不正当竞争。”

“什么是不正当竞争呀？”一位女生好奇地问道。

“嗯，举个例子吧，”康芒斯导师说道，“你看，如果经理升职了，这个位置出现了空缺，那么，几个副经理和高干员工间就有可能出现不正当竞争，企业也可能因为内耗而影响运营效率。而且，一旦某位员工被提拔，其他候选人也会产生消极情绪，甚至不服管理。所以，从外部招聘个经理过来，反而有利于企业内部的团结。”

“噢，我明白了，”女生恍然大悟，说道，“怪不得好多公司的高管都是‘空降兵’呢！”

“是呀，而且，外部招聘是在大环境内挑选人才，选择余地大，能招聘到优秀人才的可能性也更高一些，”康芒斯导师笑着对“发胶男”说道，“就像这位男士说的。一些比较稀缺的特殊人才尤其应该从外面选拔，还能够节省培训费用。”

“但是，外部招聘会信息不对等啊，就像他刚才说的，有人本就是不怀好意的，面试官也很容易被求职者的表象所蒙蔽，无法了解他们的真实意图。何况，人才筛选本就难度大、成本高，我觉得还是把重点放在培训上比较好。”刚才那位做外卖的男士说道。

康芒斯导师摆摆手，说："当然，有利就有弊，人才的外部招聘肯定是有些不足之处的。比如他们还有可能出现'水土不服'的症状，若外聘人员无法接受企业文化，只会浪费彼此的时间，让招聘企业成为他们的'跳板'或'中转站'。"

"是啊，还有就是，如果企业内部有优秀的人才未被选用，那么这些由外部招聘进入企业的员工会让他产生逆反情绪，而不与外聘者合作，反而导致企业的整体效益下降。""领带男"说道。

"那，培训就全是优点，没有缺点了？不说别的，光说培训费就不是一笔小数目。何况，你们这么培训，我也没见你们××外卖的外卖员素质有多高。""发胶男"不屑道。

康芒斯导师赶紧劝道："不能因为个别人的素质，就否定整个行业的人员素质。何况，对员工的培训也是很有必要的，这笔成本是不可省略的。在选拔环节严格把关，只能让后来的培训工作更好地进行，但不能直接跳过员工培训环节。"

"领带男"得意洋洋地看着"发胶男"，转而对康芒斯导师说道："虽然我知道培训员工很有必要，但对具体内容也是一知半解的，还得请您多讲解一下。"

康芒斯导师点点头，说："我们都知道，现代企业的竞争说到底就是人才的竞争。随着知识和技术的更新速度越来越快，企业也需要不断更新技术和理念，这就意味着要不断对员工进行培训，让员工能跟上企业发展的脚步。所以，员工培训是增强企业竞争力的有效途径。而且，员工通过培训，可加深对企业文化的认知程度，也能增强企业的凝聚力。而对于员工来说，培训也是企业给员工最好的福利，毕竟，学习是持续终身的事情嘛。"

"可是，康芒斯导师，"一位女生说道，"我知道选拔和培训人才的重要性，就像您说的，企业的竞争说到底就是人才的竞争，但企业应该怎么做，才能保证人才不会流失呢？"

"哦，这是我接下来要讲的问题。"康芒斯导师微笑着说道。

第三节　怎样留住优秀员工

“刚才我们讲了企业应当如何选拔和培训人才，下面，我们就来讲一下人才凭什么要留在你的企业中。”康芒斯导师说着，在白板上写了两个大字——时代。

“这是一个科技高度发达的时代，然而，经济问题却成了一个全球性的问题。”康芒斯导师说道，“不管是发达国家，还是发展中国家，每年的失业率都逐年提高。然而现实的情况是，每个月都有上百万的员工，为了寻找更好的工作而提出辞职。而且，在所有新入职的员工中，平均有三分之一的人会在半年内辞职。在员工辞职后，企业不得不再花费一次成本来雇佣新人。如果人员流动率大，企业的人才成本也会随之加重。”

“哎，听您这么一说我就更迷茫了。”刚才那位女生说道，“我是专门负责新员工培训的。如果我负责的员工离职率高，那跟我的绩效也有直接关系。所以，我想知道我该通过什么方式留住优秀员工呢？”

康芒斯导师温和地说道：“这位同学，其实，这个问题不仅是你要考虑的，更应该是你们企业老总要考虑的，因为你只是负责将公司的实际情况呈现给新员工。”

女生点点头，说：“那您说，我们企业若想留住优秀员工，又该怎么做呢？”

康芒斯导师说道：“大家出来工作的理由，有99%都是为了钱和生存。所以，留住优秀员工的第一条，就是你们公司的薪资和福利必须具有竞争力。如果不能做到超过其他同类型公司，那起码要做到在平均线以上。如果人才来公司后，发现这里做的工作多，给的钱却少，一天两天还可以，时间长了他们就会心生怨言，继而离开了。（如图9-3所示）”

女生思索了一下，然后说道：“不错，您说得对，我们公司有一半的人，离职理由写的首要原因都是薪水低，其次就是福利少和不利于职业发展。”



图9-3　留住优秀员工

“难道他们只是为了钱吗？”另一个女生皱着眉头问道。

康芒斯导师立刻说道：“当然不是。但是，绝大部分人出来工作都是为了生存，所以，支付他们足够的薪酬，给予他们足够的福利，他们才愿意留在这个公司服务。因为你为员工提供足够的薪资后，我们才能使用其他管理方法对员工进行管理。”

那位女生立刻说道：“康芒斯导师，有没有那种，就是适合我们这种特别抠门的公司的留人方式啊？”

大家听了都笑了，这怎么可能？

但康芒斯导师却微笑道：“当然，也有这样的管理方法。”

“什么？”这回轮到大家傻眼了。

只见康芒斯导师笑眯眯地说道：“在企业招聘过程中，如果员工提出关于辞职的问题，人力资源部的各位也不要紧张和惊讶，因为他从最开始就存在辞职的念头。换句话说——你们招聘到了一个不适合公司的人。”

“不适合公司的人？那如果不让他工作一段时间，不彼此磨合磨合，我们又怎么知道他适不适合公司呢？”做人力资源的听众们纷纷发表了自己的看法。

可康芒斯导师却摇了摇头，说：“不是这样的，各位，我先给大家看一组例子吧，两家公司招聘，A公司在招聘之初，就透露了公司70%的情况，而B公司为了多招人，只透露了公司的福利和优势部分的情况，总体为30%。大家可以想一想，哪家公司的人员会更加稳定？”

同学们陷入了沉思，不久，大家都纷纷给出了答案——A公司。

康芒斯导师微笑着说道："是啊，如果一名员工在不了解公司的情况下加入，那随着时间的推移，公司展露出来的让他不满的地方就越多，慢慢的，他就会对公司表示失望，继而提出辞职。相反，如果公司一开始就真诚地把公司现在的发展阶段、薪资待遇和未来规划摆在员工眼前，那员工更有可能愿意接受这样的待遇，并跟随公司一起奋斗。"

大家恍然大悟，女生又问道："康芒斯导师，我们公司确实抠门，那有没有什么办法，让员工觉得金钱层面以外的其他福利很好呢？"

康芒斯导师笑着说道："有的，但是公司必须有这样的认知——我给多少钱，对方就给我做多少工作。（如图9-4所示）有的公司只给员工支付很少的薪资，却不停压榨他们，这样的公司是做不长久的。所以，当公司想节约员工薪资成本时，就要适当减轻他们的工作负担。换句话说，就是让员工觉得在这个公司比较轻松，没那么痛苦。"

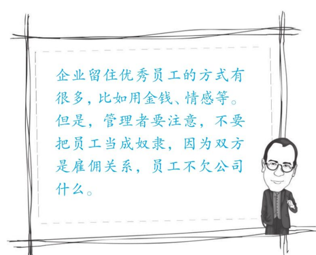


图9-4　企业如何留住优秀员工

女生歪着头想了想，似乎没太理解康芒斯导师的意思。康芒斯导师继续说道："让员工痛苦的原因，往往是工作与生活不能平衡。如果员工觉得他绝大部分时间都在工作，甚至没有休息和吃饭的时间，那他就会负能量爆棚，继而发现这份工作就是让自己痛苦的根源。所以，他们自然会选择辞职了。"

"也对。"女生说道，"哎，我们公司确实抠门，但也是因为公司刚起步，确实支付不起比同行们更有竞争优势的工资。而且，正是因为公司刚起步，所以员工们通常身兼数职，每天从早上忙到深夜。您说，在这种情况下，我们还怎样留住优秀员工呢？"

大家一听也纷纷摇头，员工也不是做慈善的，这样的公司谁愿意待啊？

可是，康芒斯导师却自信道："在管理学的世界里，没有什么是不可能的。你说的这种情况我也遇见过，所以，我给的建议是——找到优秀

员工的‘痛点’。有些人看重休息时间，有些人看重公司前景，有些人看重公司文化。只要找到员工们的‘痛点’，并且让员工知道公司能满足自己的主要需求，那他们就会心甘情愿地为公司奉献了。”

“噢！我明白了！”女生高兴地说道。

“当然，这里还有一点，也是针对公司优秀员工的，”康芒斯导师故作神秘地说道，“那就是——小心那些被放错的‘资源’！”

第四节　小心那些被放错的“资源”

康芒斯导师说完，大家都是一愣，放错的“资源”？

康芒斯导师看出了大家的疑惑，于是说道：“是呀，其实，很多人才只是被放错了位置，比如性格开朗的去做了研发，性格内敛的却做了公关，等等。相信在场的各位，有不少都是使用‘末位淘汰制’来进行人才考评的吧？”

大家纷纷点头，确实，“末位淘汰制”是一种最为常见的处理不合格员工的绩效考核办法。所谓“末位淘汰制”，就是根据企业的具体目标，结合各个部门工作岗位的实际情况，设定一定的绩效考核指标，依据这些指标来对员工进行考核，最后根据考核结果，淘汰评分靠后的员工。

“当然，我不能说‘末位淘汰制’是错的，因为从具体的执行效果来看，这种绩效考核制度确实能够提高员工的工作积极性，而且在很大程度上，‘末位淘汰制’还可以起到精简机构的作用。”康芒斯导师说道。

杜伟男接着说道：“但是，‘末位淘汰制’有些过于残酷，会让公司的整体氛围受到影响。它会制造高压环境，不利于团队精神的形成，它也不符合现代管理的精神。”

“是啊，没错，”康芒斯导师笑眯眯地说道，“但在这里，我想告诉各位的是，‘末位淘汰制’可能会让公司丧失优秀人才！”

“噢，我明白了，”李彬说道，“您的意思是——放错了的人力资源！（如图9-5所示）”



图9-5　小心被放错的“资源”

“不错！”康芒斯导师笑着说道。

看着大部分人疑惑不解的样子，康芒斯导师继续说道：“你们看，对于一些机构冗杂、人员过剩的企业——比如国企来说，‘末位淘汰制’是一种很适合的管理机制。但对于大部分现代企业来说，它们是讲求以人为本的，所以，‘末位淘汰制’就违背了尊重人性、挖掘人的内在潜能的宗旨。尤其是那些刚起步的企业，它们的人员配置是合理的，机构设置也是简单的，如果推行‘末位淘汰制’，反而会让员工对公司离心离德。何况，人力资源的工作目标之一，就是为员工寻找到真正适合他们的岗位。”

“那么，已经被‘末位淘汰制’判定为不合格的员工怎么办？”一位男士问道。

康芒斯导师说道：“我的建议是，给他们一个缓冲期，让他们重新接受培训，在培训结束后上岗，并于上岗的三个月后重新接受评估。如果他们能超额达到新岗位要求，我们就可以给他们一个机会。而且，在实行‘末位淘汰制’时，我们也要注意考察员工究竟是因为什么才被评到末位的。”

另一位男士嗤之以鼻道：“哼，不管什么理由，末位就是末位，还有什么好考察的？”

康芒斯导师摇了摇头，说：“被‘末位淘汰’的员工并非是最差的员工，他们只是在这个岗位上综合能力不达标。何况，有些员工是因为客观条件才导致考核成绩偏低。所以，管理者要搞清楚员工绩效差，究竟是因为能力不够还是态度不行，这样才能针对该员工展开培训工作。”

“那么，康芒斯导师，工作态度不行和工作能力不够的员工，都应该如何进行培训呢？”一位穿着正式的女士问道。

康芒斯导师说道：“如果是工作态度有问题，那我的建议是——开除。因为他们原本就不爱工作，所以对他们进行培训是没有意义的，他们也没有渴望改变的欲望。但是，对工作能力不够的员工，我们却可以通过培训的方式找出他们能力不足的原因，这样才能帮助员工成长，员工的成长才能利于企业的发展，也能培养员工的向心力。”

“您能具体说说怎么培训因为能力不够而在‘末位淘汰制’中考评得分低的员工吗？”女士拿出笔记本说道。

康芒斯导师点点头，温和地说道：“我们首先要做的，是对不合格的

员工进行分类。做好分类之后，我们在培训过程中便需要安排专门的培训人员对不同岗位的员工进行培训。每个岗位所需要的知识技能并不相同，即使是在同一个部门内部，不同的岗位对知识技能的要求也存在着不小的差异。所以培训的第一步就是要让员工重新了解自身的岗位知识和技能，找到自身应该负担的岗位职责。”

“但是，完全准确地定位各个岗位所需要的全部知识和技能是非常困难的吧？”刚才嗤之以鼻的男子皱着眉头说道。

康芒斯导师点点头，说：“当然，但是通常情况下，部门负责人在培训过程中，可以至少举出三项各个岗位必须具备的知识和技能。这些知识和技能要尽可能与员工的岗位存在直接联系。同时，管理者还需要找到员工自身能力上存在的短板。即使不能通过培训完全弥补其工作方面的短板，也至少能够使得员工自身能力的缺陷得到一定的补强。人力资源部门应该及时对员工培训进度进行记录和总结，从而为后续的员工培训计划做铺垫。”

女士听得连连称赞，不停笔地把这些记录了下来。

另一位穿红西服的女士说道：“我是市场部的高管，我们部门一个小姑娘在年终考核时拿了最后一名。但我对她印象不错，她声音甜美，为人谦和，我不明白为什么是她拿了最后一名。于是，我把负责考评的经理叫过来询问。对方说，这个小姑娘太内向，在面对客户时总是羞怯有余，气场不足。”

“那就对她进行语言表达和销售技能方面的培训啊。”记笔记的女士说道。

穿红西服的女士摇了摇头，说：“这是没有用的，与客户面对面交谈只能让她痛苦。所以，我把她安排到了电话客服岗，没想到刚上岗了一个月，这个小姑娘的绩效指标就超出平均线一大截。”

记笔记的女士想了想，说：“可是，从市场销售转到客户服务，同样都需要语言表达技能啊。”

穿红西服的女士说道：“不一样，小姑娘之所以在市场销售方面表现不佳，主要是因为现场反应能力较差，导致语言表达跟不上销售的节奏。但客户服务则不同，前期掌握的客户服务知识，在后期的服务工作中就能够充分发挥出来。再加上小姑娘本就是个认真细致的人，又具有沉稳内向的品质，所以非常适合担任客户服务的工作。”

康芒斯导师点头赞许道："真不错，这个例子可以用在我今后的教学中。"

刚才的男士犹豫了一下，说道："这不是帮助员工逃避困难吗？"

"并非如此，"康芒斯导师温和地说道，"其实，每个单位的'全才'都是少数人，帮助一些'偏才'更好地发光发热，岂不是对企业管理更有帮助？"

大家都点头称是，康芒斯看着疯狂记笔记的同学们，满意地笑了，说："好了，各位，关于人力资源管理的部分就是这些了。对了，大家可以期待一下下堂课的导师哦！"

大家面面相觑，好奇心也被吊了起来。但是，他们仍然没有忘记用热烈的掌声送别这位儒雅睿智的管理学家。

第十章　松下幸之助导师主讲“组织文化”

本章通过四个小节，讲解了松下幸之助的组织管理理论要点。在松下幸之助看来，企业管理就是针对组织的管理，因为企业原本就是一个组织。可是，如何组织好各种经营活动，如何让管理贯穿到组织之中，就是管理者亟待解决的问题了。为了帮助读者更好地理解松下幸之助的组织管理理论，作者将松下幸之助的观点熟练掌握后，以风趣的表达方式和浅显易懂的文字呈现给读者。

松下幸之助

（Konosuke Matsushita，1894—1989），日本著名跨国公司“松下电器”的创始人，有“经营之神”和“日本企业管理之神”的美称。松下幸之助很注重组织管理，也很注重对员工的教育。松下幸之助每周都会给员工演讲，还创作了松下歌曲，这大大提升了组织管理效率。所以，在松下幸之助的公司，很少出现劳资纠纷问题。值得一提的是，他还首创了“终身雇佣制”和“年功序列”制，对日本乃至世界的企业管理都起到了极大作用。

第一节　能提高竞争力的组织文化

“中国人？”

“不，是日本人！”

李、杜二人刚进教室，就听见学生们纷纷争论着。

“我看见了，是个黄种人，肯定是中国人！”一个学生说道。

“不，我看他像个日本的小老头。”另一个学生反驳道。

不过，听了半天，新导师有副亚洲面孔无疑了。

李、杜二人寻了个座位坐下，只等新导师来一解疑惑了。

坐下没一会儿，一个身材瘦小的老头便颤巍巍地走上了讲台。他耳朵很大，大得跟他的身材有些不搭，但却给人一种灵活且睿智的印象。

“咳，大家晚上好，我是今晚的导师松下幸之助，请多指教。”松下幸之助导师对台下鞠了一躬，随即露出了一个有些狡黠的笑容。

“看，我说是日本人吧，不过，松下这个名字好耳熟。”坐在李彬前面、染着黄头发的学生低声说道。

他旁边的另一名同学则小声回应：“能不耳熟吗，这是松下电器的创始人……”

“啊！”黄发学生一听“松下电器”四个字，发出了恍然大悟的声音，引来了礼堂里人们的瞩目。黄发学生赶紧坐好，不敢再出声了。

“没关系，嗳，不要紧张嘛，在紧张的氛围里，我们是学不到什么东西的。”松下幸之助导师笑眯眯地说道，“放松，放松一下。”

不知道为什么，松下幸之助导师的口气让杜伟男想到了“一休哥”。但确实，托松下幸之助导师的福，现场气氛都轻松了不少。

“今天，我要给大家讲述的管理学内容是组织文化。组织文化，又可以叫做企业文化，它是让企业能够得以发展壮大的重要因素。（如图10-1所示）组织文化是企业能否继续发展的精神力量，也是一笔难能可贵的精神财富。”松下幸之助导师笑眯眯地说道。



图10-1　组织文化

“是啊，您说得对。在现代企业管理学中，组织文化管理已经成为增强企业核心竞争力的重点部分，所以，构建组织文化就是推动企业的管理。”一位穿着花衬衣的男士说道。

“可是，组织文化这种东西太虚了吧，靠这种东西真能管理好企业吗？”另一位蓄着胡楂的中年人蹙眉道。

“把精神层面的东西，落实在物质层面就可以了啊。”松下幸之助导师笑眯眯地说道，“一些大公司会做些体现企业文化形象的标识和员工服装等，一些小公司也可以通过宣传标语和手册来贯彻这方面的内容。毕竟，企业制度就是最直观的组织文化的表现形式嘛。”

“胡楂男”有些疑惑地说道：“松下幸之助导师，企业制度的重要性我是知道的，但除了这方面，还有哪些能贯彻和落实组织文化吗？比如我们公司的组织文化是‘敢于竞争’，我应该如何贯彻这个组织文化呢？”

松下幸之助导师笑眯眯地说道：“想把组织文化贯彻到全公司，就要率先端正员工们的思想，要让他们跟着管理者的思路走，配合公司的文化精神和氛围。管理者要帮助员工们摒弃低级的价值观和错误的工作心态，让他们自觉地加入到组织文化的建设中。只有这样，员工才能达到跟企业‘同甘共苦’的境界。”

“胡楂男”听得连连点头，确实，想让大家遵守组织文化，首先要让他们认可这个文化。

松下幸之助导师继续说道：“其次，我们作为管理者，还要将自己的思想意识和价值观念与企业的发展目标和价值观念相融合。大家可以想想，如果连领导都不重视组织文化，本身也不去认真践行，那还有什么立场要求员工认真贯彻呢？毕竟，关于组织文化的建设，不是通过几次方案、开过几次讨论会就能敲定的。所以，领导一定要发挥自身作用，用人格魅力和初始风格来打动员工。（如图10-2所示）领导要通过企业管理者的示范作用，让员工逐渐认可企业的文化和价值观，从而形成一

种自发行动的力量。”



图**10-2**　以身作则的管理者

花衬衣男子说道：“不错，以身作则是组织文化中非常重要的一点。而且，企业还要建立完善的薪资系统，让所有员工都有加薪或升职的希望，这也算是组织文化的一种吧？”

松下幸之助导师点点头，说：“是啊，你说得不错。清晰、稳定的薪酬体系可以让员工在工作时有安全感和归属感，从而促进员工工作效率的提高。而当员工在当前阶段的个人需求得到满足之后，他们便会继续按照薪酬体系的规定向着下一个阶段努力，不断提升自身能力水平，从而在客观上推动企业的向前发展。所以，完善的薪酬和晋升体系是员工认同和接受企业文化的一个关键因素。”

“提到薪酬，就不能不提到奖惩制度了。”李彬也在一旁说道，“除了制定相应的薪酬奖励制度之外，适当的规章制度规范也是必不可少的。如果不能做到有章可循，那员工就会觉得这家企业就是闹着玩儿的，他们也不会对规章制度产生敬畏之心。”

松下幸之助导师笑着说道：“是啊，中国有句话在日本也很流行，叫‘无规矩不成方圆’。企业规章可以让员工从一进公司大门起，就在工作和行为上自觉受到制约，这样才能让企业的发展趋于稳定。只有建立一整套规范的法规管理制度，将组织文化融入其中，告诉员工什么是组织文化所鼓励的，什么是组织文化所反对的，这样员工才能知道什么是能做的，什么是不能做的。在遵循制度的过程中，员工能加深对组织文化的理解和认可。”

“松下电器是全球出了名的大公司，也是组织文化最为优秀的公司之一，您给我们讲讲松下电器的经营之道吧！”“胡楂男”迫不及待地说道。

松下幸之助导师笑眯眯地回应道："当然可以，不过，这就说来话长了——"

第二节　松下电器的经营之道

“大家知道，松下电器是全球最大的电器公司。”松下幸之助导师谦和地对大家点了点头，说道，“长期以来，我们一直将‘提高人们的生活质量和为世界文化做贡献’作为松下的组织文化。在这种氛围中，我们的产品才能走向世界，才能获得国际社会的高度评价。”

一位男生显然是松下幸之助的“粉丝”，他听得频频点头，然后说道：“您说得太对了，而且您本身就是很注重社会贡献的管理者。我之前读过您‘吃牛排’的故事，感触颇深。”

松下幸之助导师很谦和地摆了摆手，说：“啊，这不是什么了不得的事情，不知道为什么大家都如此盛赞，我只是做了我认为对的事。（如图10-3所示）”

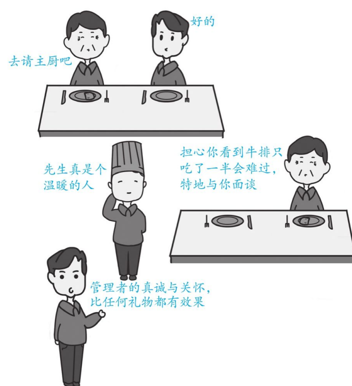


图**10-3**　管理者要有人性

同学们纷纷起哄，让松下幸之助导师讲一讲当时的情况。显然，现场有不少同学并未听说过这件事。

见大家如此要求，松下幸之助导师只好开口道：“有一次，我在某家餐厅招待客人，因为那家的牛排不错，所以我们六个人都点了牛排。等大家吃完后，我还剩下一半没有动。于是，我就让助理把烹调牛排的主厨请了过来。当时，我对助理说‘不要叫经理，直接把主厨叫来就好’。”

“啊？是牛排不合您口味吗？”“您是要把他叫来训斥一顿吗？”同学们纷纷猜测道。

“并非如此，不过，显然那位主厨也是这么想的，因为他来的时候，

神色显得相当不安。”松下幸之助导师往右边侧了侧头回忆道，“当时，他不安地问我‘是不是牛排有问题？’我看出了他的紧张，于是和缓地对他说‘烹调牛排，对你来说已经不是问题，所以我对你的手艺是非常肯定的。但是，如你所见，我已经80岁了’。听完这句话，他一时没有反应过来。所以我只好直白地说道‘我的胃口大不如前，所以吃不下一整份牛排，这跟你的厨艺没有关系。我担心你看到只吃了一半的牛排会难过，所以特意跟你面谈。’”

一位女生立刻说道：“噢！这也太暖了，那位主厨一定觉得自己很受尊重！”

另一位男士也说道：“不止如此，跟您谈生意的人，一定也会肯定与敬佩您的人格，从而促成你们的合作。”

“是啊，我把这件小事讲出来的用意是什么呢？就是让各位未来的管理者都能明白，对他人的真诚与关怀，往往比任何礼物都要有效果。如果能对下属员工传达自己的关心，那他们也会心甘情愿地为公司作出贡献。”松下幸之助导师和缓地说道。

穿花衬衣的男子说道：“是啊，如果领导满脑子只想着压榨员工，员工肯定也会满脑子想着怎么偷奸耍滑，这样的组织氛围必然是消极落后的。如果领导能对员工予以关怀和温情，那员工的工作才能充满激情。毕竟人与人之间的关系是相当微妙的，员工不是机器，所以用管理机器的办法去管人，那肯定是行不通的。”

“噢，这个比喻太妙了，”松下幸之助导师笑着说道，“我很喜欢。所以，组织必须要制定出以人为本的相关规则，而这些规则又要以管理学的组织原则作为依托。”

“松下电器的经营之道是我最想学习的，尤其是贵公司的组织规则，”一位皮肤较黑的女士迫不及待地说道，“还请您说得详细些。”

松下幸之助导师微笑着说道：“20世纪30年代之后，英国著名管理学家厄威克将穆尼、法约尔和泰罗等人的组织理论进行综合，提出了适用于一切组织的八项原则。”

他转身在黑板上写了八行字——

目标原则：所有的组织都应该表现出一个目标。

相符原则：权力和组织必须要相符合。

职责原则：上级对直属下级的职责是绝对的。

组织阶层原则：从管理者到底层员工都要形成明确的权力系统。

控制广度原则：每一个上级所管辖和联系的下级不超过六人。

专业化原则：每个人的工作都应被限制为单一职能。

协调原则：组织的目的是协调一致地工作。

明确性原则：对每项职务都要有明确的规定。

“这，感觉是很古老的原则理论了。”杜伟男皱着眉头说道。

松下幸之助导师笑着说道：“是啊，但这是组织原则的基础。我所经营的松下电器，就是根据这八个原则制定了新的具体规则。虽说是新规则，但企业组织规则的制定所需要注重的核心内容并没有改变。我尝试着总结了一下，希望对你们有所帮助。”

说着，松下幸之助导师又列出了六个现代企业的组织原则——

统一指挥原则：任何下级都不应该受到一个以上的上级的直接领导。

专业分工协作原则：组织内的各项活动都应被明确划分，并组成专业化群体。

分权原则：管理者不应陷入例行的琐事之中，应该将权限适当分散下放。

等级原则：组织内应该严格划分等级，同时要做到权责分明。

适度管理幅度原则：根据不同管理者的具体情况，安排直接管理的下属人数。

弹性结构原则：组织的部门结构、人员职责等应该是可以及时更换和调整的。

“我所经营的松下企业，就是遵循这些组织设定原则的。”松下幸之助导师补充道，“而且，我在设定上述组织原则外，还会让员工们都参与进来，共同制定符合自身发展的组织规则。我想，由他们自己制定的规则，他们也更能遵守吧。”

“是啊，您说得对。如果是我参与到组织规则的制定中，那我一定很用心地遵守规则。”“胡楂男”感慨道，“松下电器的员工向心力都很强，这也跟组织文化分不开吧？”

“你说得没错。”松下幸之助导师说道，“但是，我们在选拔员工时也

是很严格的，目的就是避免出现神田三郎那样的悲剧。”

“什么‘神田三郎的悲剧’？”大家的好奇心都被吊起来了。

只见松下幸之助导师叹了口气，缓缓说道：“这件事，唉，说起来真的是……”

第三节　神田三郎的悲剧

松下幸之助导师在叹息后，讲了一个故事。

当时，松下电器打算在日本招聘一批销售人员，招聘考试由笔试和面试两部分组成。那次的招聘岗位只有十个名额，但报名的人数却非常多。可想而知，竞争是非常激烈的。经过层层筛选，松下电器选出了几名优胜者。作为创始人的松下幸之助导师也亲自看了看这些入选人的名单。

可是，让他意外的是一个叫神田三郎的年轻人竟然没有入选。要知道，这个年轻人的表现很优秀，也给松下幸之助导师留下了深刻印象。

所以，他立刻吩咐经理，去复查一下考试分数的统计情况。经过复核，松下幸之助导师发现神田三郎的成绩相当不错，只是计算机出了问题，导致神田三郎的成绩与另一个面试者混淆了，这才没能入选。

松下幸之助导师听了经理的报告，立刻吩咐他尽快给这个叫神田三郎的年轻人发放录取通知书。可是，第二天负责这件事的经理却告诉松下幸之助导师，由于没能接到松下电器的录取通知书，神田三郎竟然选择跳楼自杀了。

经理在一旁惋惜道：“真可惜，这是个有才华的年轻人，我们竟然没有录用他。”

可松下幸之助导师却摇了摇头，说：“不，我跟你想的正好相反，还好我们公司没有录用他！这样的人心理太脆弱，也没有面对失败的勇气，还怎么去做销售？”

听完这个故事，大家都沉默了。

是啊，如果连面对失败的勇气都没有，又怎能成就大事业呢？

松下幸之助导师说道：“同学们，对神田三郎先生的悲剧，我表示很抱歉，但我仍旧庆幸他没有入职。虽然我们会尽全力来培养人才，但对员工的性格我们还是要进行甄别的。之前康芒斯导师跟你们讲过人才选拔了吧，一定要发掘那些适合公司的人再进行培养。”

同学们纷纷点头，杜伟男说道：“看来，为了避免像神田三郎这样的悲剧发生，在选择员工的环节就要注意他们与企业的契合程度。（如图10-4所示）不然，就算这位员工再优秀，再有才华，都不能成为公司的

中流砥柱，因为他们的三观跟组织文化是相悖的。”

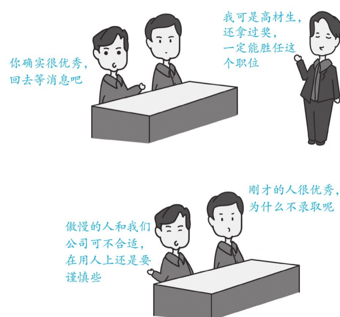


图**10-4**　选拔人才要慎重

松下幸之助导师说道：“是的，你说得很对。要知道，我们松下电器不仅仅是靠我运营，也不仅仅是靠经理运营，更不仅仅只靠监管者运营，而是依靠全体员工运营的，‘集中智慧的全员经营’就是我的经营方针。所以，我们更要加强职工的选拔与培训，也要制订长期的人才培养计划，力求让员工的思想与组织文化同步。”

穿花衬衣的男士说道：“您说得对，让员工参与决策的制定，这是我非常喜欢的组织文化氛围。通过让员工制定决策，我们可以看出员工是否不满意这项纪律，由此产生厌恶情绪。不合理的企业纪律会导致员工积极性降低，出现纪律涣散的情况。”

“是啊，关于这一点，我也表示赞同。”穿红西服的女士说道，“在制定纪律时，应该在一定程度上征求员工的意见，在绝大多数员工不认同这项纪律的情况下，如果要将它强行推行下去，就会遭到员工的抵制，从而产生消极的影响。”

松下幸之助导师微笑着说道：“而且，我们还要考虑制定的纪律是否覆盖了所有员工，员工是否深刻认识到了这项纪律的重要性。制定纪律时，也要将管理者纳入纪律约束范围之内。在执行纪律时，管理者以身作则，往往能够起到更好的作用。此外，让员工认识到纪律的重要性，了解违反纪律的后果，帮助员工建立奖惩意识和纪律观念，这样能够更好地保证企业纪律的施行。”

“胡楂男”点了点头，说：“不错，企业纪律是规范员工行为的重要保障。纪律并不是对员工的一味约束，员工违反纪律会受到惩罚，遵守纪律也应该获得一定的奖励。只有这样，员工才能够心甘情愿地去遵守纪律，在纪律的指导下，发挥自己的主观能动性。”

穿花衬衣的男子也在一旁说道："我之前研究过松下电器的管理模式，发现贵公司光是综合性研究所就有五个，分别是关西地区职工研修所、奈良职工研修所、东京职工研修所、宇都宫职工研修所和海外研修所。看来，贵公司是真的做到以人为本了。"

"是的，与其说我们是制造电器的公司，不如说我们是制造人才的公司。"松下幸之助导师说道，"毕竟，我们组织文化的要点之一就是'没有人就没有企业'。"

"那么，为了适应市场的不断发展，贵公司制定了什么可行办法吗？"穿红西服的女士问道。

"当然。"松下幸之助导师说道，"我们人事部门特别规定了四点制度，专门用来培养人、团结人、管理人，我们可以一起来看一下。"

"首先，就是自己申请制度。"松下幸之助导师说道，"我们公司的员工，在工作一段时间后，就可以主动向人事部门申请职位调动。收到申请后，只要他们通过考核就可以获得调动。同理，升迁也可以主动向人事部门提交申请。"

"哇，这太棒了。"一个胖乎乎的男生说道。

松下幸之助导师笑着说道："是啊，还有就是社内招聘制度。每当职位出现空缺时，员工就可以获得内部招聘的机会。我不赞成论资排辈，在我看来，只要考核合格，就可以成为社内干部。"

"再有就是社内留学制度，这也是我个人比较看重的制度。"松下幸之助导师说道，"只要经过公司的批准，技术人员就可以提交申请，申请到公司承办的学校或教育中心接受培训。公司也会根据实际需要，选拔一批专业人才去学习相关的知识技能。"

大家听得频频点头，松下幸之助导师继续说道："最后就是海外留学制度，这算是社内留学制度的延伸和拓展。正如大家所见，松下电器是一家国际公司，所以，我们会定期选拔技术人员和管理人员到国外进行学习。我们也向中国输出了很多留学生，你们著名的学府——清华大学和北京大学里都有松下电器公司的留学生。"

"噢，怪不得松下电器的员工大多都年纪轻轻却会多门语言，且非常熟悉资本主义和社会主义企业的管理，原来就是因为留学制度啊。"一位女生感慨道。

"是的，而且我们公司还非常注重员工本身的竞争精神。要知道，一

味体贴是有害无利的，员工也需要一种竞争的组织文化氛围。如果他们没有一个强烈的想竞争的愿望，那也是不可能被我们公司留下的，”松下幸之助导师笑眯眯地说道，“毕竟在人性关怀之余，我们做公司的，要考虑的还是‘吃’和‘被吃’的问题。”

第四节　“吃”和“被吃”

“什么是‘吃’和‘被吃’的问题啊？”一位女生惊恐地说道，怎么管理学还跟“吃人”有关系了呢？

松下幸之助导师赶紧说道：“竞争嘛，总是大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米的，这只是一个比喻。（如图10-5所示）你不觉得，这个说法更容易让人振奋起来吗？”

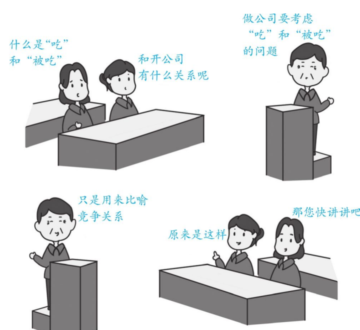


图**10-5**　“吃”和“被吃”的问题

女生点了点头，说：“那倒是，您能仔细说说这个‘吃’和‘被吃’的问题吗？”

松下导师微笑着给同学们讲了一个故事。

当时，日本松下电器公司打算从三位员工中挑选一个能力最强的做市场策划。于是，公司便对三人展开了上岗前的“魔鬼考核”。所谓“魔鬼考核”，就是将三人送往广岛，用2000日元的生活费过1天。

给大家普及一下当时日本的物价：一罐乌龙茶和一杯方便面的价格大概是450日元，一听可乐价格大概是250日元，最便宜的旅馆一夜住宿费正好是2000日元。也就是说，三人手中的钱是绝对不够生活一天的，除非他们不吃不喝或露宿大街。

为了更好地激发三人潜能，公司做了特殊要求，就是不许他们联手合作，他们也不能通过给他人打工的方式赚钱。这就让“魔鬼考核”变得相当困难了。

第一位员工非常聪明，他花了2000日元买了把破吉他和一副墨镜，来到广岛最繁华的地段，假装盲人卖艺赚钱。当时，新干线售票大厅人头攒动，没过多久，这位员工的琴盒里就装满了钞票。

第二位员工也很聪明，他花500日元买了个大箱子，又精心装饰了一番，然后在上面写了一行字——纪念广岛原子弹灾难40周年暨加快广岛建设募捐箱。他又用剩下的1500日元雇了两个学生，三人一起在广场上宣传起来。还没到中午，他的募捐箱就已经满了，他赶紧又去商店做了一个更大的募捐箱。

第三位员工看起来就没那么聪明了，因为他刚到广岛就钻进一家餐馆，用1500日元美美地吃了顿套餐，又找了个阳光相当不错的公园小憩了一会儿。然后，他便起身决定去两位员工所在的广场上“溜达溜达”。

广岛的广场真热闹啊，两位员工的生意也异常红火。一天下来，两个人都赚了个盆满钵盈，不分伯仲。可天有不测风云，突然，一位戴着袖标和胸卡的“稽查人员”来到广场。他没收了“盲人”和“募捐者”的所有钱财，顺便收缴了他们的身份证，扬言“我要以欺诈民众罪起诉你们，请你们回去等着吧！”

就这样，前两个员工身上一分钱也没有了，连身份证也没有了，他们只能想方设法地回到公司。没想到，他们刚到公司，就看到松下公司国际市场营销部课长宫地孝满和那位“稽查人员”坐在一起。

原来，这位“稽查人员”就是第三位员工！

他只用了500日元买了胸卡和袖标，就从前两位员工手里“吃掉”了所有的钱。

这时，宫地孝满课长严肃地说道：“企业要生存发展，要获得丰厚的利润，不仅仅要会‘吃’市场，最重要的是懂得怎样‘吃’掉市场的人。”

故事讲完了，大家不由得面面相觑。哇，这都行？

松下幸之助导师咯咯笑了，说：“我们都知道，机会是通往成功的金钥匙。我们只有把握每次机会，才能在竞争中锻炼自己。”

原来，松下的员工都是在这样的组织文化中“疯狂成长”起来的，也难怪松下公司能发展成全球性的企业了。

这时，松下幸之助导师说道：“各位，一个企业想要获得更好的发展，除了要注重企业的硬件设施建设之外，还需要关注一些‘软件’内容——也就是我们这节课所讲的组织文化。一个企业中，只有当全体员工都拥有共同的愿景时，这个企业才能够获得最大的发展力量。团队愿景是管理者对企业发展前景和方向的高度概括，同时也是统一员工思想和行动的重要武器。因为团队愿景的存在，使员工能够了解到企业未来的

发展远景，找到明确的奋斗目标和努力方向。”

杜伟男对这句话深表赞同，确实，组织文化就像一艘航船，如果不确定一个方向，就会在大海中漫无目的地漂泊。没有终点，最终只能被狂风巨浪所吞没。但如果能够拥有一个明确的方向，那么船上的所有人就会共同朝着一个方向努力，克服狂风巨浪，坚定地朝着终点前进。

“可是，松下幸之助导师，”穿红西服的女士沉吟了一下说道，“这个组织文化可大可小，个人愿景与企业愿景也很难协调，我们应该如何设定呢？”

松下幸之助导师笑眯眯地说道：“首先，我们可以将组织文化进行分类，如分成团队文化、个人愿景等。个人愿景范围最小，却是最基本的愿景。个人愿景决定着其他愿景的发展，它是团队愿景的重要部分，影响着整个团队的愿景。所以，我们要做的，就是先把个人愿景提升上来，将个人愿景中的精华部分放大。”

“其次，我们要设置不同阶段的组织文化。比如刚起步时是‘团结稳定’，之后是‘竞争’，等等。”松下幸之助导师认真地说道，“如果组织文化设置得太远太空泛，员工就会觉得组织文化不切实际，也会觉得这个公司不靠谱。相反，一些简单目标和短期目标更能让员工焕发激情。同时，员工还会将短期目标和个人目标结合在一起，更好地向目标努力。”

大家听得频频点头，松下幸之助导师继续说道：“最后，我们要将组织文化与绩效挂钩。想要最大程度地调动员工的积极性，光靠共同的组织文化是不够的。只有将员工的工作收益和组织文化结合在一起，才能够保障企业愿景更好地实现。组织文化与员工的个人愿景契合度越高，员工努力的方向就会越正确，同时员工能够获得的回报也就会越多。”

杜伟男说道：“是啊，只有让员工和企业形成‘一股绳’，才能帮助企业真正发展。”

松下幸之助导师点了点头，而后对着大家深深鞠了一躬，说：“好了，亲爱的各位，今天的课程就到这里了。大家，晚安！”

同学们纷纷鼓掌，送别了这位可爱的日本管理学家。

第十一章　亨利·明茨伯格导师主讲“经理人价值”

本章通过四个小节，讲解了亨利·明茨伯格的经理人价值管理理论的要点。在亨利·明茨伯格看来，经理人是最能影响企业风气、效率和管理的职位。经理人的重要性不必多言，但他们的劣势却不明显。为了帮助读者更好地理解亨利·明茨伯格的经理人管理学，作者将亨利·明茨伯格的观点熟练掌握后，以幽默诙谐的方式和通俗易懂的语言文字呈现给读者。对经理人价值方面感兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

亨利·明茨伯格

（Henry　Mintzberg，1939年至今），世界管理学大师，在全球管理界享有盛誉，经理角色学派的主要代表人物。在国际管理界，加拿大的管理学家亨利·明茨伯格的角色无疑是叛逆者。作为“管理领域伟大的离经叛道者”，明茨伯格显然是个非常引人注目的人物。他是一位最具原创性的管理大师，也是经理角色学派的主要代表人物。

第一节　优秀经理人都要扮演什么角色？

上完松下幸之助导师的课程后，李、杜二人便对银河公司的组织文化进行了整改。从前，银河公司的组织文化基本只停留在口号上，但这次，李、杜二人根据组织文化加大了奖惩制度，彻底把组织文化与企业管理结合在了一起。

这天又到了上管理课的时候，李彬早早约了发型师做了个发型，而后一边哼着歌，一边等着下班。杜伟男看他这个样子，知道他肯定约了纪天敬一起去上课，于是故意说道：“唉，某个人今天不跟我一起上课啊？要跟……嗯？一起去？”

李彬老脸一红，说：“去去去，别瞎闹。对了，说正事，咱们公司虽然加大了组织文化方面的管理力度，但有几个高管却不能以身作则，让我有些烦躁。”

杜伟男满不在乎地说道：“哪几个啊？高管的工作寿命都短，不行就开除了再招呗。”

李彬说了几个名字，杜伟男听了眉头也一皱，说道：“什么啊，这几个人业绩很好啊，能力也非常突出，开除了有点可惜。”

李彬点点头，说：“是呢，希望他们能争点儿气吧。不说了，来不及了，我要去接敬敬了，你自己去吧。”

杜伟男一撇嘴，一脸黑线地给秘书打了个电话：“喂，五点半在停车场等我，去R大……对，没有李总，就我自己。”

到了礼堂，李彬和纪天敬已经找到一处座位坐下了，二人向杜伟男挥挥手。

刚刚坐定，讲台上就上来一位很像谐星的中年西方男子，他笑呵呵的样子很有喜感，但是眼神中却又透露出了睿智。

“噢！看呐，他是个光头。”一个男生小声说道。

“不，他只是发际线高。”另一个女生轻声否定。

李彬下意识地摸了摸自己的头发，又看了看旁边的纪天敬，心道：“哎，自己天天这么用脑，希望不要中年脱发才好。”

“嘿，各位，晚上好啊。”这位导师乐呵呵地说道，“我叫亨利·明茨

伯格，是各位今日的管理学导师！”

“您好，亨利导师，我知道您，您在经理人价值方面很有研究！”一位男生说道。

“那太好了。”杜伟男忍不住说道，“最近有几个经理人，让我觉得很苦恼。”

亨利导师笑着说道：“经理人嘛，如果不能发挥出高价值，那我们又何必高薪聘请他们呢？所以，我们一定要明确，一个优秀经理人扮演的十种角色。（如图11-1所示）”

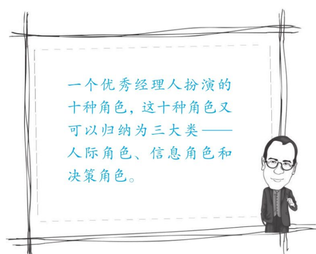


图11-1　优秀经理人要扮演的角色

亨利导师在黑板上写了三组词：“而这十种角色又可以归纳为三大类——人际角色、信息角色和决策角色。我们先来看人际角色，人际角色就是经理人手中的权力基础，也是他们的责任基础。经理人处理组织与成员间的问题，就等于他们在扮演人际角色。优秀经理人需要扮演的人际角色有三种：代表人角色、领导者角色和联络者角色。”

“所谓‘代表人角色’，就是经理人要起到‘企业代表’的作用。”亨利导师继续说道，“你们看，经理人有时会代表企业参加社会活动、宴请客户、出席集会等，在如此做时，就代表他们正在扮演‘代表人角色’。所谓‘领导者角色’，就是他们要领导自己的部门或团队，同时对自己带领的部门或团队负责，这样才能保证组织目标的实现。所谓‘联络者角色’，就是经理人要起到‘承上启下’的作用。优秀的经理人能在组织内外起到一个联络者的作用，同时能建立起完善的联络关系网。”

大家听得频频点头，杜伟男迫不及待道：“那，第二个——信息角色是指什么呢？”

亨利导师乐呵呵地说道：“这个信息角色嘛，就是经理人要确保跟自己一起工作的人能获得充足的信息，不能因为信息传递不及时而导致工作拖沓。大家应该都知道，经理人相当于企业的信息传递中心。领导要

把信息传达给员工，就得通过一批批的经理人传达。所以，作为整个组织的信息传递渠道，经理人必须要扮演好信息角色。”

杜伟男点点头，他前面的一位女士说道：“那，信息角色又具体包含哪些角色呢？”

亨利导师愉快地说道：“信息角色，具体包括监督者角色、传播者角色和发言人角色三种。我们先看‘监督者角色’，大家都知道经理人需要时刻关注企业内外部的信息，这样才能及时发现机遇和威胁。所以，这个监督者要做的是信息把关，而不是简单地监督员工。所谓‘传播者角色’呢，就是经理人要将手中的信息有针对性地散发出去。‘发言人角色’也比较好理解，就是经理人需要将组织希望告诉大家的信息宣布出去。”

“最后就是‘决策角色’了，‘决策角色’听上去就很厉害啊。”一位男生说道。

亨利导师哈哈大笑道：“是啊，毕竟很多人都是为了做决策者才拼命想当经理人的！但是，这个‘决策’指的是经理人要学会对获得的信息进行归类选择，它具体包括企业家角色、干扰对付者角色、资源分配者角色和谈判者角色这四种。”

“‘企业家角色’听上去就很高级，其意义是让经理人学会从企业家的角度看问题。”亨利导师笑眯眯地说道，“‘干扰对付者角色’，指的是经理人要学会平息客户怒火、平息员工纷争、与不合作的供应商进行谈判等。所谓‘资源分配者角色’，指的是经理人要明白企业的资源应该用在哪些部分。‘谈判者角色’就好理解了，而经理人的谈判对象有客户、供应商、合作商、员工和其他经理人等。”

杜伟男点点头，说：“可惜，很多经理人都挺优秀的，就是不知道自己应该做的是什么。我这里就有很多严肃的经理人，在他们的眼里，管理是一件非常神圣的事情，如果不能够严肃地对待，就会失去领导者的权威；在他们的眼里，领导和员工之间的关系就是‘下达命令’和‘执行’的关系。”

亨利导师也一摊手，说：“是啊，这样的经理人总让人觉得他们高高在上，其实这种做法对管理并无效果。在现代企业的管理理念当中，通过简单的行政命令来解决问题不是一种被推崇的手段。随着时代的变化，现在的企业员工更加推崇的是个性，如果管理他们仍然采用通过下达各种命令的方式来完成，那么就会引起员工产生反感、厌恶甚至是抵

触的情绪，久而久之就会激化企业内部的矛盾，（如图11-2所示）这就会让管理者们十分头疼。”

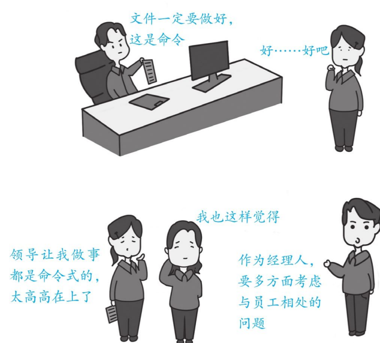


图**11-2**　经理人如何与员工相处

杜伟男说道：“是的，这样的经理人虽然个人能力很强，但给人的感觉就像公司请了一尊佛来坐镇。可能他们带来的心理上的作用反而大于实际效果。”

亨利导师哈哈大笑道：“是啊，这样的经理人要不得，但还有一种经理人也要不得，那就是‘英雄’式的经理人。”

第二节　“英雄”式的经理人要不得

“英雄”式的经理人怎么要不得了？“英雄”难道不好吗？

亨利导师的话一出口，同学们立刻面面相觑起来。

看着大家疑惑的样子，亨利导师笑着说道：“我们在座的各位有领导，有经理人，也有基层的员工和学生。相信各位常说或常听的话之一，就是‘不要让自己闲下来’，对吗？”

嗯，这倒是。杜伟男和李彬都点了点头。做企业嘛，忙点总比闲着好吧？

“但是！对于经理人来说，”亨利导师佯装严厉道，“太忙碌的却不一定是个好经理人！”

纪天敬好像有点明白亨利导师的意思了，说：“您是说，‘英雄’式的经理人就是单打独斗，什么都往自己身上揽的经理人，对吗？”

亨利导师立马说道：“对！孩子，你说得没错。经理人明明应当把主要的精力放在关系大局的领域，这部分领域通常具体工作都很少，但会产生杰出的成果。但他们却把自己当成了员工，事无巨细都要大包大揽，结果不但做不好经理人的工作，反而会把自己累死。（如图11-3所示）”

“是了，法约尔导师也用诸葛亮的例子告诉过我们，领导人要学会放权。”一位女生怯怯地说道。

亨利导师立刻说道：“对，没错，经理人也同样需要放权。经理人的管理艺术是‘忙碌’吗？不，应是‘有条不紊’！优秀的管理者懂得给自己定下需要优先考虑的重点内容，并依照重点优先原则进行管理。他们会把琐碎繁杂的小事交给下属完成，自己只需学会用人、懂得用人即可！”



图11-3　经理人不能“逞英雄”

“一些大企业的经理人需要学会用人，小企业也要学会用人吗？”一位看上去很疲惫的男士说道，“我公司刚起步，加上我一共才十个人，我是又当老板又当员工，觉得快要累死了。但我们公司一共才这么小，我怎么能做到‘有条不紊’呢？”

亨利导师大手一挥，道：“那是你做事不分主次吧？卓越的管理者，总会恪守‘要事为先’的原则。因此，不管他们的公司是价值数十亿、数百亿美元的大财团，还是一些小公司甚至小团队，他们都懂得应该如何用人、如何经营。相反，有些管理者不懂得优先次序，也不懂得知人善任，就只会把自己活活累死。你不信，我给你总结一下你很忙碌的原因，你看看我说得对不对。”

男士疲惫地点了点头，表示愿意洗耳恭听。

亨利导师说道：“第一，你以为取得成就的形式就是忙碌，认为忙碌就等于是生产力；第二，你一直在忙手中的工作，没有对工作优先次序进行规划，甚至不知道下一步要做什么，没有一个全局性的视角；第三，你想做一个‘实干家’，不懂如何发号施令。你看这三点我说得对不对？”

男士有些瞠目结舌地说道：“您说得太对了，就像在一旁监视我的工作一样。看来，真是我的领导方式出了问题。”

亨利导师说道：“你们都知道著名的帕累托法则吧——经理人需要在所有任务中，把时间和精力集中在最重要的20%的事情上，如此一来，管理者就可以获得80%的回报甚至更多；如果管理者把时间和精力，都浪费在80%的琐碎繁杂的小事上，就只能收获20%的回报甚至更少。”

男士眯着眼睛急迫地说道：“那么，我应该，哦不，经理人应该如何进行管理工作，才能用20%的时间做好80%的工作呢？”

亨利导师看着一脸期待的大家，不急不缓地说道：“首先，经理人必须明确，什么才是自己分内的事！在生活中，每个人都需要对重要的人士负责，比如我们的父母、子女及配偶。同样，在工作中，每位管理者都应该向某位领导或者某个机构负责，比如老板、股东和团队。因此，管理者的‘优先次序表’，就是以你必须亲自做的事情为主，其他琐碎小事，你需要交给下属，因为这是他们的分内之事。如果经理人正在做一些根本没必要亲自去做的事时，就要学会停下来，反思一下为什么这件

事落到了你头上。至于那些必须亲自去做却不用非要本人出面的事，经理人也要学会对员工授权，选个员工代表也是很重要的嘛。”

“还有呢，还有呢？”男士仿佛一扫疲惫，一边问，一边瞪着眼睛在本子上拼命地记着笔记。

“别急，其次，经理人需要明确，什么才能带来最大的效益。”亨利导师说道，“作为一名经理人，应当把绝大部分时间都用在最擅长的领域。如果经理人做的工作，正好是自己擅长的领域，那他们就会更有效率地完成工作，同时会获得更高的满足感。在理想情况下，经理人应该走出那些让他们感到舒适的领域，转而投向让他们能发挥优势的领域。同样，经理人也应当做到知人善任，把员工恰到好处地安排在符合他们优势与能力的岗位上。如果有些员工能将管理者的工作都做到八九不离十的程度，那经理人也可以考虑适当放权，把不必亲自完成的工作交给他们一些。”

“最后的一点，也是最重要的一点——经理人需要明确，做什么才能带来最大的回报。”亨利导师说道，“经理人应该懂得，忙碌不一定等于成就。如果管理者想要持续发展，实现自己的目标，就必须按照‘要事为先’的原则做事。在企业中，忙碌的员工或许是好员工，但忙碌的经理人却不一定是优秀的经理人。”

“那，如果我多聘请几个经理人帮我分担工作，您觉得怎么样？”男士询问道。

谁知，亨利导师却摇了摇头，说：“嗨，过犹不及的道理你懂不懂？如果经理人太多，每个人分到的责任就会过少，到时候管理也就变得松散了！”

“啊？怎么会这样呢？经理多了，为什么管理反而少了呢？”男士一脸懵懂地看着亨利导师问道。

亨利导师一摊手：“咳，好吧，我就来给你具体讲解一下吧。反正，这也是我接下来要讲的内容之一。对了，你们都喜欢吃‘麦当劳’吗？”

第三节　经理太多，管理太少

听到亨利导师这么问，大家都是一愣。谈着经理人呢，怎么又跟麦当劳扯上关系了？

一位女士小声嘀咕道：“真不愧是‘管理领域伟大的离经叛道者’，这思维跳跃得，我是真的跟不上。”

只见亨利导师兴冲冲地说道：“麦当劳吉士牛肉汉堡里的酸黄瓜，真是……哦，跑题了，我想说的不是麦当劳的炸鸡和汉堡，而是‘麦当劳之父’——克罗克。这个老家伙是真的厉害啊，在几十年前，他不过是芝加哥一个名不见经传的纸杯和乳精机械制造商，可现在却是名副其实的‘麦当劳帝国的国王’。我要说的，就是克罗克与经理人的故事。”

说着，亨利导师给大家讲了克罗克在创立麦当劳时期的故事。

原来，创业时期的克罗克不像别的老总那样喜欢坐在办公室发号施令，而是把六成以上的时间都用在“走动管理”上了。克罗克认为，只有通过实地去往各公司、各部门进行考察，才会发现很多问题，然后及时解决问题。

克罗克的麦当劳帝国遇到过这样一个阶段：当时，公司面临严重的财务亏损。经调查，克罗克发现根源竟来自公司各部门的经理。早期的麦当劳跟其他大部分企业一样，官僚主义作风严重。经理们喜欢舒舒服服地靠在椅背上，对员工和问题指手画脚。（如图11-4所示）他们坐在椅子上，根本看不到问题的根源，只能把时间都浪费在空谈和相互推诿上。

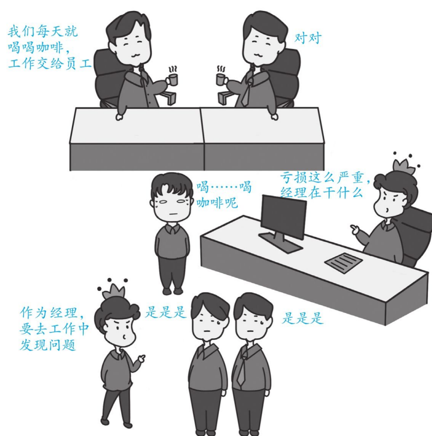


图11-4　经理太多，管理太少

克罗克为此寝食难安，他认为，要想改变麦当劳的局面，光靠几次训话和惩罚是解决不了问题的。为了彻底改掉经理们的懒惰作风，克罗克想出了一个奇招：他给各地的麦当劳快餐店发出了一份指示——把所有经理的椅背锯掉，立即执行。

所有的人都疑惑不解，他们不知道总裁的用意何在。但面对严厉强硬的命令，经理们只好依章照办。他们坐在没有了靠背的椅子上，觉得十分不舒服，不得不经常站起来四处走动。于是，经理们才领悟出了克罗克的苦心。终于，麦当劳的经理们纷纷走出办公室，跟克罗克一样深入基层，进行“走动管理”。经理们的行为影响和带动了全体员工，让企业在短时间内就转变了形势，扭亏为盈。靠着这秘诀，克罗克不仅解决了麦当劳公司的财务问题，还把麦当劳打造成了全球500强的企业之一。

“各位，你们看呐，克罗克把椅背锯掉了，经理们惰性的温床也就消失了，人的活力和创造力都被激发出来，企业的效益也就扶摇直上了。”亨利导师赞叹道，“这种良性循环的规律，也同样适用于其他领域，尤其是人生奋斗方面。如果一个企业的经理人太多，那他们就容易相互推诿责任，也让他们的意志懈怠消沉。与其‘请佛’来公司，还不如让他们直起腰、迈开腿，这样才能让经理人发挥真正的作用。所以，各个企业，尤其是正在奋斗期和上升期的中小企业，应该少聘经理人，聘好经理人，这样才能不让他们把公司搞垮。”

“那，我们怎样让经理人发挥自己的管理作用呢？”杜伟男皱着眉头问道。

亨利导师说道：“嗨，这个容易，最基础的管理措施就是奖惩制度呗。但是，在奖惩制度的基础上，你要让对方知道你是言出必行的。比如你抓到一名经理人上班时间打游戏，这时，你要平静地告诉他‘你难道不知道上班期间不允许打游戏吗？下次再让我看见，我就要对你进行降级处理了。’如果他停止这种行为，那就最好不过了；如果他没有停止这种行为，再被你发现，你就要真的对他进行降级处理，这样才能给公司起到警示作用，也能让大家明白——你是言出必行的。”

“也就是说，我们要让制度真正生效，而不是让它形同虚设。”杜伟男在一旁总结道。

“不错。”亨利导师说道，“还有，就是要培养经理人的自觉性，让他

们能够自主自发地为企业做贡献。所谓的主动，并不是口头上的主动，也不是行为上的主动，而是思想上的主动。有些企业的经理人在工作上也算勤劳肯干，但却不能自觉地思考问题。遇到事情，他们只会推给上级或公司解决，这些行为都是没有自觉意识的表现。而有些经理人，在上班时还是能考虑问题的，但一到了下班时间，就把工作上的事情全部抛开，这也不是积极主动的表现。”

“我觉得，我们公司的经理人就太冗杂了。”一位穿着polo衫的中年男子说道，“也许因为我是国企领导，国企的经理人又比其他企业的更为冗杂，所以我经常能接触到各种懒怠的员工。有一个年轻人让我印象很深，他本硕都就读于“985”“211”大学，毕业后，他以笔试、面试皆首位的成绩进了我们企业。可是，一进我们企业后，他就开始懒懒散散、得过且过，这让我非常失望。”

“恕我冒昧问一句，”亨利导师摊手说道，“你们公司的经理人冗杂到什么地步？”

中年男子想了想，说道：“这么说吧，以我们企业的人事部举例，一共有两个‘一把手’、六个‘二把手’，还有几十个高管和一百多个主任。”

“我的天呐，”亨利导师苦笑道，“连‘一把手’都有两位，也难怪你们的管理不行了。就算他俩都是优秀管理者，那如果两个人意见相左，大家又该听谁的好呢？记住我的话吧，经理如果太多，那管理肯定会削弱的，此消彼长嘛。”

“那，经理人究竟要做些什么呢？”一位小姑娘给出了“灵魂”发问。

亨利导师立刻说道：“咳咳，别急，关于这个问题，我们马上就来谈一谈——”

第四节　经理人究竟要做些什么？

“就像刚才这位小姐说的，其实，现在很多经理人都不知道自己该做些什么。还有更过分的，他们都不知道自己现在正在做什么。”亨利导师摊手说道，“就像我刚才说的，‘英雄式’经理人要不得，太悠闲的经理人要不得，那么，我们需要什么样的经理人呢？”

他把问题抛给了大家，让大家自由发挥。

一位穿着黄T恤的男生说道：“在我看来嘛，这个经理人就像副驾驶。领导是开车的，是握方向盘的，企业就是车。企业怎么走，需要由‘方向盘’决定，但经理人需要在一旁帮着看“地图”，给‘司机’递瓶‘水’递根‘烟’，偶尔跟‘后座’的员工们交流交流，必要时替‘司机’开一段。”

“哇哦，你这个比喻简直太棒了，”亨利导师兴奋地说道，“我很赞同。”

黄T恤男生不好意思地笑了笑，说：“现学现卖，我也是听了您的课后，突然有感而发。”

亨利导师说道：“你说得不错，优秀的经理人，不是非得做出一番惊天动地的大事才叫优秀。在管理中，平凡与平庸是绝对不能画等号的，同样，不平凡也不意味着卓越。企业管理不需要大起大落，也不需要惊涛骇浪，只要有条不紊地发展，透过烦琐的事物，看到隐藏的本质即可。下面我就给大家讲讲四类常见的经理人类型。”

“这跟经理人角色冲突吗？”一位女士皱着眉头问道。

“当然不，”亨利导师说道，“你听我往下讲就明白了。”

说完，亨利导师写了四种经理人类型：实用型经理人，创新派经理人，大管家经理人，“好好先生”经理人。

“我们先来看第一种——实用型经理人。”亨利导师笑眯眯地说道，“实用型经理人对自己的要求很高，对工作的要求很高，对员工工作的要求也很高。当然，这并不意味着他们自己大包大揽。跟实用型经理人在一起，员工能成长得很快。而且这种严苛的管理理论，很适合能力强的经理人。但是，这类经理人需要知道，自己在管理过程中要做到严苛与亲和并存。因为一些新生代员工可能并不适应严苛的管理方式，因此，这类领导的管理方式也不会给他们带来成长。”

“那创新派经理人呢？”黄T恤男生急切地问道。

“创新派经理人仿佛一直活力满满，他觉得每位员工都有潜力，也希望团队能跟自己一起成长。这类经理人不会设置太多条条框框，而会给员工充分的机会来表达自己的观点。但是，这类经理人在管理过程中，会因为太过天马行空，而导致员工无所适从。毕竟天才的思维，不是人人都能跟得上的。”亨利导师笑着说道。

“那大管家经理人呢？这个名字听上去就老气横秋的。”一位女生说道。

“是啊，不错，与创新派经理人相反，大管家经理人大概是企业中最没有性格魅力的经理人了。”亨利导师摊手道，“但他们却是企业里的奠基石。这类经理人对规章制度相当讲究，管理风格也是传统型的。与这类经理人共事，员工会有很强的安全感。虽然这种经理人带领的团队的成功概率很高，但经理人也需要在管理过程中，多给员工制造一些个人闪光的机会。”

“‘好好先生’经理人好像挺容易理解的，就是‘和稀泥’的领导人？”另一位女士问道。

亨利导师摇了摇头，说：“不能这么说，‘好好先生’类型的经理人，又被称作‘企业里的外交官’。这类经理人对社交与团队氛围非常重视，他们就像把团队黏合在一起的黏合剂，很容易就能将团队糅合成一个整体。在管理过程中，这类经理人需要给下属多制造一些挑战，虽然这会导致团队中一些成员的不满，却能快速地提高员工能力。调查发现，这类经理人通常是传统意义上员工满意度最高的一类。”

杜伟男说道：“听上去，这四类经理人都是各有各的特色啊。那经理人应该怎么定位自己呢？或者说，经理人应该怎么判断自己该做些什么呢？”

亨利导师一副罕见的严肃表情，说道：“首先，要了解自己为什么而做。不管管理者是管理一个公司，还是管理一个团队，从他们走上管理岗位的那一刻起，‘你为什么而做’就是经理人必须要回答的问题。从这个问题的回答中，经理人可以直接看出自己对现在的工作究竟抱有一种怎样的态度。经理人也好，员工也好，在做一件事情之前，每个人都有自己必须要这么做的理由。不论经理人做这件事的目的和想法是什么，都不要对它们进行否认，而是要勇敢地承认。因为只有对自己诚实，才能真正做到毫无顾忌、义无反顾。”

“是啊，您说得对。对自己诚实，了解自己的管理动机，这是真正意义上作为经理人而迈出的第一步。可惜，大部分经理人都浑浑噩噩，甚至穷极一生也无法正视这个问题。因此，他们不知道自己在这样的位置上该做什么工作，他们一直都被顾虑束缚着。”杜伟男点头肯定道。

“其次，要有正确的自我定位。当经理人想明白‘你为什么而做’后，就会发现自己对究竟要做什么事不再迷茫，也会看到现实与理想的真实差距。也只有在这个时候，经理人才会对公司或团队的未来有一个初步的认识和规划。”亨利导师说道。

李彬皱着眉头想了想，说道：“也就是说，经理人要明白自己究竟适合怎样的方向，适合怎样的管理方法。当员工遇到问题时，经理人要搞清楚授权与反授权的异同，把握界限。”

“不错。”亨利导师点头表示肯定道，“最后，经理人要学会独立决定。独立决定并非是让经理人拒绝员工的建议，相反，经理人应该多倾听员工的想法，对员工的建议和意见来者不拒。（如图11-5所示）但需要注意，经理人需要对员工的意见进行筛选，不要什么都给领导呈上去。要知道，领导可没有那么多时间处理这些细节问题。”



图11-5　经理人要做什么

大家都点了点头，然后在本子上疯狂地记着笔记。

等大家都记得差不多了，亨利导师笑眯眯地说道：“好了，各位，今天的课程就到这里了。管理领域伟大的离经叛道者就是我，我就是——”

“亨利·明茨伯格导师！”大家很配合地捧场道。

“没错，就是这样，谢谢大家！再会！”亨利导师在大家的掌声中，满意地走下了讲台。

第十二章　马克斯·韦伯导师主讲“全球环境”

本章通过四个小节，讲解了马克斯·韦伯的全球环境管理理论的要点。马克斯·韦伯对“全球环境”有着独到的见解。为了帮助读者更好地理解马克斯·韦伯的全球环境管理理念，作者用幽默诙谐的方式和浅显易懂的语言文字将马克斯·韦伯的观点呈现给读者。对管理学中全球环境管理部分有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

马克斯·韦伯

（Max　Weber，1864—1920），德国著名管理学家、社会学家、政治学家、经济学家和哲学家，现代最具生命力和影响力的思想家。马克斯·韦伯求学于海德堡大学，任教于柏林大学、维也纳大学、慕尼黑大学等。马克斯·韦伯对当时的德国影响极大，他曾参加凡尔赛会议并代表德国进行谈判，还参与了魏玛共和国宪法的起草设计。

第一节　什么是全球环境下的管理？

转眼又到了去上管理学课程的日子，李、杜二人为了不耽误上课，于是早早来到礼堂准备讨论一下银河公司未来的发展。

“咱们公司虽然做得挺大，但还是有点局限。照我看，咱们应该创个品牌，接一些国外的业务。”杜伟男用食指指节敲着课桌说道。

李彬皱了皱眉头，说：“嗯，这倒也是。不过，咱们企业承接国际业务的只有酒庄，你还想把哪部分做出去啊？”

杜伟男一笑，道：“咱们公司能做出去的有不少呢，你看，酒庄、线上产品，还有咱们推出的各种精油、奶盐、竹炭皂、沐浴露、洗发露等洗浴产品，总之能做的部分很多，但是缺一个能进行整体管理的人。这要是辟出一个国际部门，你说让谁管理呢？总不能你我二人管理吧，咱也没那个时间啊。（如图12-1所示）”

李彬说道：“这倒也是，你这个想法我之前也有过，只是这个挑大梁的人难以确定。”

二人讨论着，完全没注意到周围有已经坐满了人。

这时，一个胡子颇长的西方中年人走了过来，说道：“小伙子们，你们想涉及国际业务，得先对全球化有个了解啊。正好，我今天的课程就是全球环境管理，你们不妨听听看吧！”



图12-1　全球环境下的管理

说完，中年人便笑着走上讲台，说道：“各位，先做个自我介绍，我是大家今天的管理学教师——马克斯·韦伯。正如各位所见，我是个德国人。”

说完，韦伯导师指了指手腕上的表，上面的时间刚好是上课开始的时间。

李、杜二人赶紧坐正，想听听韦伯导师是怎么讲解全球环境管理的。

只见韦伯导师在白板上写了三个大字：全球化。

“各位，所谓全球化，自然就是涉及两个以上国家的经营活动。”韦伯导师介绍道，“瑞典有位学者，名叫约翰·费耶维舍，他给全球化的定义是国内经济活动被国外以某种形式分割。常见的全球化活动有国际贸易、劳资输出、国际投资等。（如图12-2所示）”

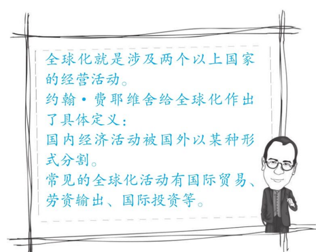


图12-2　什么是全球化

“现在所有国家都实现全球化了吗？”一位梳马尾的女生问道。

“我们可以这么说，所有国家都应该从全球化中受益。因为全球化不仅是一个事实，更是一个过程。”韦伯导师说道。

女生思考了一下，似乎没明白韦伯导师的意思。

韦伯导师继续说道：“你看，我之所以说全球化是事实，是因为当前世界各国和各个企业间的相互依赖程度，比历史上任何时候都要高。我之所以说全球化是一个过程，是因为世界各国和各个企业间的依赖程度没有达到顶峰，而是越来越高。这个‘过程’指的是全球化的发展过程，也是人类的发展过程，它还远远没有到达终点。”

“那，全球化的发展阶段具体怎么讲呢？”女生问道。

韦伯导师说道：“我们如果探讨全球化的发展阶段，可以从历史发展和企业发展这两方面进行。我们先看历史发展，全球化是历史的进步，也是历史发展不断向高层次演变的过程。而企业的发展，总是以历史发展为基础的，是从一开始的被动发展逐渐向主动发展的。就像刚才那两个讨论拓展全球业务的男士一样，他们现在就是在主动寻求企业的全球

化发展。”

女生点点头道：“我明白了。可是，管理为什么要全球化呢？我觉得，管理只要维持原有的进度就好了啊，拓展国际业务，就在那个国家找个管理者来管理不就行了吗？”

“当然不行，孩子，你想得太简单了。”韦伯导师说道，“我们要探讨全球环境管理，就要先弄明白全球化内涵。我们可以从四个方面来理解全球化内涵。”

韦伯导师在白板上写道：产业层面上的全球化内涵，企业层面上的全球化内涵，国家或地区层面上的全球化内涵，世界层面上的全球化内涵。

“我们先看产业层面上的全球化内涵。”韦伯导师说道，“在全球化进程不断发展的今天，某一产业会在全球范围内扩张和活动，这能为该产业的发展带来机遇。我们再看企业层面上的全球化内涵。从企业层面看，全球化能帮助该企业在各国或地区扩张资本，并且让其获得商品信息，加强企业与该国或该地的商品交流。然后看国家或地区层面上的全球化内涵。全球化能让各个国家间加强经济方面的联系。最后看世界层面上的全球化内涵。全球化能促进商品、资本、服务、信息等方面在全球范围内的交流。”

杜伟男突然想到了什么，然后问道：“韦伯导师，这个全球化管理有哪些模式啊？”

韦伯导师略一沉吟道：“现在一共有四种全球化管理模式，分别是全球管理模式、国际管理模式、多国管理模式和跨国管理模式。”

这时，一位男生小声嘀咕道：“全球管理模式不就是国际管理模式吗？国际管理模式跟多国管理模式又有什么区别，多国管理模式不就是跨国管理模式？”

韦伯导师摇了摇头，说道：“哎，你听我接着往下说嘛。你看，全球管理模式指的是母公司集中决策，对海外业务实施严格管理把控的模式。一般来说，产品成本较低的企业会采用这种全球管理模式，以便将自己的产品或技术销往全球。（如图12-3所示）”



图12-3　四种全球化管理的模式

杜伟男想了想，这种模式并不适合自己，因为银河公司的产品成本并不低廉，于是专心听韦伯导师讲后面的几种管理模式。

韦伯导师继续说道："再看国际管理模式。在国际管理模式下，母公司需要具备开发核心技术的知识与能力，再将知识与技术传达给子公司。一般来说，所承受的来自全球化和当地的压力都比较小的企业适合采用这种模式，因为它的成本并不低。"

杜伟男又想了想，银河公司并没有什么核心科技，所以这个模式也被他放弃了。

"再看多国管理模式。"韦伯导师继续道，"多国管理模式与国际管理模式正相反，它更适合所承受的来自全球化和当地的压力都比较大的企业。在多国管理模式下，母公司需要给子公司很大的自主权，相当于让子公司自治。这种管理模式比较自由，总部只需要定期对子公司进行指导和协调即可。但采用这种管理模式的公司很难向竞争对手发动全球性攻击。"

嗯，这个模式倒是挺适合银河公司的，不知道下一个怎么样。

韦伯导师继续说道："跨国管理模式是一种'母公司与子公司合作'的管理模式，比如母公司提供技术，各国的子公司提供配件等。各位可以根据需要，具体选择适合自己公司的全球化管理模式。"

刚才的男生恍然大悟道："噢，原来还有这么多讲究。在全球环境下，管理者也会面临各种机遇吧？毕竟管理全球化作为当代世界的发展趋势，其竞争已经越来越激烈了。"

"是啊，不只是机遇，还有挑战呢。"韦伯导师微笑着说道，"下面我们就来讲解一下全球环境带给管理者的机遇和挑战。"

第二节　全球环境带给管理者的机遇和挑战

“对于管理者来说，全球化进程的加快会给他们带来更大的舞台。（如图12-4所示）”韦伯导师说道，“但是，如果把管理者放在更大的舞台上，他们就会面临更大的竞争。”



图12-4　全球化带给管理者的机遇

大家纷纷点头表示同意，俗话说“人外有人，天外有天”，站到更高的位置，自然就会接触到更多优秀的管理者。如果在管理上拼不过对手，那企业还怎么拿下海外市场呢？

“提到全球化，我们首先会想到经济全球化。”韦伯导师继续说道，“而作为当代世界的基本发展趋势，经济全球化又让企业所面临的市场竞争更加激烈。所以，管理者的思想必须随着新形势的发展而发生改变。也就是说，如果想让企业在经济全球化进程中生存下来，管理者就一定要积极探索现代管理模式，找到适合当前形势的管理新思维和新方法。”

杜伟男想了想，说道：“在全球环境下，企业管理有没有更丰富的内涵？它肯定不会像现在这样吧？”

“当然。”韦伯导师笑着说道，“全球环境下的企业管理主要有两方面含义：第一，企业管理体制；第二，企业管理方式。企业管理体制就是建设一个适应市场经济的科学管理制度，企业管理方式就是要打造一支能增强企业活力、提高企业效益的管理队伍。”

一位穿紫色衬衣的男士问道：“韦伯导师，您能具体讲解一下我们在全球环境下会有哪些机遇和挑战吗？”

韦伯导师点点头道：“各位的母语是中文，但大家都会说国际通用语——英语，对吗？那通过英语融入国际市场，这就是一个最明显的机遇。还有，我们可以学到世界先进的技术与管理方法，接触到之前没有涉及的产品，这也是非常不错的机遇。此外，中国是个发展中国家——无意冒犯，她发展得很快，中国的管理者在全球环境下，将有机会加入全球最优秀的公司。这对开阔眼界、提升能力、获取信息都很有好处。”

“真不错，那挑战又有哪些呢？”紫衬衣男士问道。

“至于挑战嘛，除了前面提到的竞争力问题，还有全球环境本身的问题。世界是复杂的，不同国家的人，其文化、背景和思维方式各不相同，”韦伯导师说道，“这让另一个国家的人较难适从。尤其是来自资本主义环境的管理者和来自社会主义环境的管理者，二者的思维模式和管理手段很难共通。”

大家都点了点头，有机遇就会有挑战，这是应该的。

“那我们应该如何应对全球环境下的机遇与挑战呢？”一个戴渔夫帽的女生举手问道。

韦伯导师笑着说道：“是啊，你这个问题恰好是我接下来要讲的。前面几位管理学导师应该也讲过，任何管理都离不开文化。也就是说，成功的企业管理，应该是从组织文化出发，全企业都适应这种文化，发展组织文化，这样才能形成科学管理的核心。下面我们就来具体讲解一下，管理者们应该如何应对全球化的机遇和挑战。”

韦伯导师颇为高兴地说道：“你们中国有个词叫‘以人为本’，这个词我非常喜欢。因为管理者应对全球化的机遇和挑战的第一步，就是要学会人性管理。我们都知道，管理归根结底就是对人的管理。不管是领导管理经理人，还是经理人管理员工，都是在‘人’的方面下功夫，这一点是全球通用的。企业里的人都是相互关联的，并非独立存在的。作为人，他们需要得到归属感和认同感。不管是国内企业，还是国外企业，管理者都要在这方面下功夫，要从‘义务感、能动性与社会责任’出发，实现中西管理结合。”

李彬点点头，他是最赞成“人本管理”的。在他看来，企业是没有中国人和外国人之分的，而只有制度与人之分。

韦伯导师继续说道：“管理者要应对全球化的机遇和挑战的第二步，就是管理者自身的形象管理。这里的形象管理并不单单指着装，更指管理类型。不管是东方企业，还是西方企业，其管理者形象无非是三种：

强者型、能者型和贤者型。强者型管理者精通权术管理；能者型管理者精通技术管理；贤者型管理者精通公关管理。适应全球环境的管理者，一定要集合强者、能者和贤者的优势，并重点突出某一方面优势，这样才能更好地适应全球管理竞争。”

“那有没有废物型管理者啊？”穿紫衬衣的男士问道，大家听了哈哈大笑。韦伯导师也忍俊不禁道：“应该是有的吧，但废物型管理者早早就被淘汰了，又怎能参与全球管理竞争呢？”

穿紫衬衣的男士也笑着点头表示认同。韦伯导师继续说道：“管理者要应对全球化的机遇和挑战的第三步，就是人际关系管理。人际关系在国内和国外都是很重要的管理内容。在人际关系管理中，管理者要做到这两点，一是将员工变成‘自己人’，二是善用‘情感法则’，让员工对你没有抗拒性。”

是啊，杜伟男想道，中国原本就看重人情，“法外不外乎人情”也是不少管理者的口头禅。和谐管理是中国企业的特点，没想到国际上也在强调这方面的管理了。

韦伯导师说道：“正所谓管人先治心，‘得人心者得天下，失人心者失天下’。如果管理者们能用心管理，做到‘将心比心’‘以身作则’，那员工也愿意尊重和爱戴管理者，愿意与企业同舟共济、荣辱与共。”

李彬说道：“有句话我很喜欢，叫‘视野有多大，事业就有多大’。作为管理者，我们确实应该把目光放得长远些。如果管理者都没有全球视野，不敢接受全球化挑战，那这个企业也做不了多大。”

另一个穿着干练的女士也点头赞同道：“确实，我们公司之前的服务对象，都只是内地客户，所以我们一直在熟悉的条件下调配资源，与处在同样环境下的其他公司竞争。看来，我应该将目光放得长远些，这样才有利于公司的发展。”

韦伯导师笑着说道：“不错，随着经济全球化时代的到来，企业也迎来了更大的发展空间。如果只靠本土环境运营管理，那到全球化进程深度发展时，公司就会因无法适应环境而出现危机。毕竟在全球环境下，公司的本土优势是很难复制的。不过，如何在全球环境下开拓市场、整合资源，还取决于管理者的视野和胸怀啊。”

大家纷纷点头称是，韦伯导师神秘一笑，道：“既然说到这儿了，那我也请各位思考这样一个问题——你能担任全球性职务吗？”

第三节　你能担任全球性职务吗？

韦伯导师的话音一落，在场的各位就陷入了思考。

是啊，如果今天公司就上市了，成为国际性的企业，那我们有资格担任全球性职务吗（如图12-5所示）？



图**12-5**　你能担任全球性职务吗

看着大家沉默的样子，韦伯导师一笑，道："没事，大家可以畅所欲言。"

刚才那位穿紫衬衣的男士率先摇了摇头，说："我肯定担任不了，我英语不行，其他国家的语言就更不会说了。"

"我也不行。"穿着干练的女士说道，"我一直在本土发展，在国际业务领域没有优势。"

"我觉得我可以，我们企业也有进军国际市场的意思。"杜伟男毫不犹豫地说道。

大家也开始七嘴八舌地讨论起来，等大家讨论得差不多了，一位穿得很潮的小男生不以为然道："'车到山前必有路'，担任全球性职务有什么难的？"

"想担任全球性职务，可没那么容易啊。"韦伯导师说道，"要知道，想成为全球环境下的管理者，就必须具备四种关键能力——国际商务能力、文化适应能力、视角转换能力和创新能力。各位想想，你们都具备这四项能力吗？"

大家沉吟片刻，大部分人都露出了沮丧的神色。

韦伯导师赶紧说道："大家不要垂头丧气嘛，其实，想拥有这四种能力也并非难事。我们只要从经历中学习，从与人的关系中学习，从工作项目中学习，就能培养这四种能力了。"

"您能讲解一下，我们在现代企业管理中如何做，才能尽快担任全球性的职务吗？"一位戴大框眼镜的女生说道。

"当然，这位同学。"韦伯导师说道，"其实，我们要想担任全球性职务，就要审查自己在公司中有没有权威性。企业家也好，经理人也罢，大家都是从事管理活动的，这种作决策的优势是原本就存在的。所以，管理者们一定要发挥自己的才能，让员工们认识到你们的权威性，这样才能让你的话有分量。"

这话说到了不少人心坎里，毕竟很多人出来做管理，就是因为管人总比被管"高级"些。

韦伯导师清了清嗓子继续说道："再有，就是现代企业管理很讲究文化性，所以，想担任全球性职务就要有一套具备战略性、前瞻性的发展目标。从管理上看，制度是体现文化的最直接的载体。说白了，管理本身就是一种文化，而不只是一门学科。每家企业都有自己的沟通语言、信仰和价值观，正是这些文化性的东西，才带动了现代企业的管理技术及各项指标。一些全球性的大企业都有自己独特的管理文化，比如松下电器、妙德公司、惠普公司等都有各自的企业精神。给员工们制造一个'工作文化'环境，才能站在全球性的舞台与其他企业竞争。"

"当然，光有文化性是不够的，若想担任全球性职务，你还要让管理带有理念性。"韦伯导师继续说道，"我们已经提到过，全球性的公司其实也讲究人本管理，所以，个人能力也是管理者需要特别重视的方面。毕竟企业是以利益为先的，所以管理者必须保证个人能力能得到充分实现和发挥，以此保证企业的活力。"

杜伟男点点头，确实，现在经济全球化进程越来越快，不仅银河公司想向全球扩张，R市还有很多企业都想把公司开到国外去。既然大家都有这个想法，那自然就有全球性职位的需求。想到这儿，杜伟男举手问道："韦伯导师，就算我们能找到全球性管理者，他们也能担任全球性职务，那他们应该怎么做才能管理好全球性公司呢？还请您说得具体一些。"

韦伯导师点点头，说道："当然没问题，这第一步，就是要对海外公司的企业文化有一定的了解。比如西方国家的企业大多采用'分食制'，

而国内企业大多采用‘同食制’。虽然子公司会根据母公司的机制发展，但由于子公司所处的文化背景和行业背景不同，所以管理者在进行管理时也要考虑到这一点。在管理子公司时，管理者一定要先了解子公司独有的文化，才能有的放矢地对其进行管理。”

“第二步，就是要了解当地顾客的需求。”韦伯导师继续说道，“各位可以想想，每个地区的顾客都有自己的特点和需求，何况是海外的顾客呢？所以，在管理公司之前，我们还要搞清楚用户的需求。”

“嗯，这倒是，毕竟是去海外公司做管理工作，这些方面不准备好了可不行。”李彬想道。

韦伯导师接着说道：“这第三步嘛，就是要对子公司的员工和管理者们进行分析。作为管理者，你可以不了解你的员工，但你一定要正确认识他们，学会观察和倾听他们的需要。虽然我们不一定要满足员工的要求，但一定要让他们信任你、信服你。不仅是员工，其他管理人员也是我们的分析对象。学习各种人的长处，才能让我们的能力获得不断的提升。”

“在做好调查后，我需要将子公司和母公司的管理理念相协调，同时根据母公司的管理变化，不断更新子公司的管理系统，做到‘大同一，小分异’。”韦伯导师说道，“而且管理者一定要具有创新精神，这样才能更好地带领公司。”

大家都听得频频点头，等记笔记的同学都停笔后，韦伯导师笑着说道：“各位，现在时间刚好下课，我也该回去休息了。那么，大家晚安。”

同学们纷纷起身鼓掌，送别这位准时的德国管理学家。

第十三章　切斯特·巴纳德导师主讲“团队”

本章通过四个小节，讲解了切斯特·巴纳德的团队管理理论的要点。在切斯特·巴纳德看来，企业离不开团队，团队也离不开管理。为了帮助读者更好地理解切斯特·巴纳德的团队管理学，作者将切斯特·巴纳德的观点熟练掌握后，又以幽默诙谐的方式和浅显易懂的语言文字呈现给读者。对团队管理有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

切斯特·巴纳德

（Chester　Barnard，1886—1961），现代管理理论之父。切斯特·巴纳德是社会系统学派的创始人，关于团队管理，他有着独到的见解与贡献。在现代管理学领域，巴纳德可以说是首屈一指的大师级人物。有一个有趣的比喻是：切斯特·巴纳德对现代管理学的贡献，就像法约尔和泰勒对古典管理学的贡献一样。他既是优秀的管理者，又是位成功的商人。美国《财富》杂志盛赞他为“可能是美国适合任何企业管理者职位的具有最大智慧的人”。

第一节　难道群体就是团队吗？

转眼又到了上管理学课的时候，杜伟男早早地完成了工作，看着时间还早，于是兴致勃勃地到银河公司的员工区绕了一圈。可是，就因为绕了这一圈，杜伟男心里憋了一肚子火。

原来，银河大厦的五层和六层是会议室，每间会议室都有前后两个门。为了像班主任一样能随时从门玻璃上看到情况，杜伟男特意叫人打了几个跟教室一样的门。

可不看不知道，一看气够呛，几乎所有会议室里的情形都是主持人在上面讲，团队成员在下面唠，玩手机的，聊天的，甚至还有偷吃面包的。

杜伟男脸上的黑线越来越多，当他走到最后一间会议室时，看见一位戴眼镜的女生正在台上讲着什么，而台下的人听得都很专注，整个房间的气氛都是活跃且有秩序的。（如图13-1所示）

杜伟男舒了口气，感觉好受了不少，还好自己的公司里还是有几个正常团队的。

不过，这个戴眼镜的女生有点眼熟，杜伟男总觉得自己好像在哪儿见过她。

正想着，里面的女生抬手看了看腕表，然后微笑着让大家散会了。看样子，她好像是着急去什么地方似的。

女生匆匆出来，看到门口的杜伟男也吃了一惊。

“杜总？您好。”



图13-1　什么是团队

杜伟男赶紧说道：“嗯，你好。你叫什么名字？新来的？”

女生点点头：“您好，我叫梁欢，是刚上任的市场营销总监。”

说完，女生又看了一眼表，看上去有些心不在焉。

“你是着急去哪儿吗？不行我送你一趟吧。”杜伟男说完，自己也有点奇怪。等下还有管理学课程呢，自己怎么能说出这样的话？万一对方真让自己送，自己不就来不及上课了嘛。

还好，女生犹豫了一下说道：“不用了，杜总，我自己打车去就行。”

“还是我送你吧，反正我也没事。”杜伟男说完，就在心里给了自己一拳，怎么回事？

女生有些不好意思地说道：“那就麻烦您了，我在R大有个管理学课程。”

啊？女生话一出口，杜伟男仔细看了看她。

“哎！你不是法约尔导师课上的那个……”杜伟男突然想起来了，这个女生正是在法约尔导师的课上表现优异的那位女生！

“您也在那里上课？好巧。”女生也有点惊讶。

一路上，二人聊得很投机，不知不觉就到了礼堂。刚进门，李彬和纪天敬就对着二人招了招手，问：“呦，杜总，身边这位是？”

杜伟男脸一红，想到之前自己调侃李、纪二人，他心里明白李彬是故意的。

“去去去，赶紧上课了。”杜伟男有些局促地说道。

李彬正欲调侃一下他，一位西方老者就颤颤巍巍地走上了讲台。

“咳咳，大家好啊，我的名字是切斯特·巴纳德，是各位今日的管理学讲师。”巴纳德导师笑眯眯地说道，“啊，今天我们的内容是什么来着……哦对了，团队管理！”

“哇，这个老头真的没问题吗？”“大家看着巴纳德导师一脸黑线地想道。

“你们别看我年纪大，脑子还是很清楚的，不然怎么给各位上课啊？”巴纳德导师仿佛看出了大家的疑惑，于是赶紧对大家说道。

杜伟男赶紧给巴纳德导师找了个台阶下，说道：“巴纳德导师，正

好，我很需要团队管理方面的知识。我们企业的团队，除了我身边这位梁欢女士所带的团队之外，其他团队都是一团糟，这让我很苦恼。”

巴纳德导师摇了摇头，说道："咳咳，孩子，你以为团队是什么？难道一群人聚在一起就算团队了吗？如果你不加强团队建设，那所谓的团队也不过是一群乌合之众罢了。”

嗯，这句话倒像管理学家说的。大家立刻聚精会神地听下去了。

巴纳德导师清了清嗓子："团队建设的重要性，想必各位都是知道的。在现代企业管理中，团队建设早已成了重要的一个环节。（如图13-2所示）团队建设对公司发展、员工发展有着独一无二的意义。团队的各个成员都要明确团队目标，并围绕这一目标进行活动。所以，团队聚在一起的前提就是有共同目标。”



图**13-2**　什么是团队建设

杜伟男点点头，说道："您说得太对了。有共同目标的一群人才叫团队，没有的只能叫团伙。”

巴纳德导师笑着说道："是啊，团队是指有能力有信念有梦想、因为共同的目标而组合在一起的一群人，他们拥有高执行力、高战斗力。这个共同的目标正是把他们凝聚在一起的纽带，没有了它，团队不过是一盘散沙。”

想起之前看到的场景，同一个团队里的成员，玩手机的玩手机，看视频的看视频，吃东西的吃东西，一点儿紧迫感和参与感都没有，杜伟男的心里不由得焦虑起来。

作为企业家，他当然明白有目标的团队会越来越好，越来越强大，也会坚定不移地向前发展。相反，没有目标而聚在一起的那群人，不堪一击，用“大难临头各自飞”来形容他们一点也不为过，而且往往是大难未至，他们就已经抱头鼠窜了。

巴纳德导师说道："一个团队的成立，如果不是基于某个目标或者目

的之上，那么这个团队的成员，一定是盲目的，他们不知道自己工作是为了什么，他们更不知道努力了会有怎样的回报。这种模糊不清的未来就会使他们失去工作的热情。如果团队中所有人都如此，那么团队就没有了存在的意义。”

“那我们应该如何设定团队目标呢？或者说，设定团队目标有什么要求呢？”一位戴眼镜的男士急切地说道，他似乎比杜伟男还要着急。

巴纳德导师斩钉截铁道：“团队目标一定要简明扼要，同时包括以下三个要素——什么时候？达到什么效果？为了达到效果要用什么方法？只要包括这三点，它就是一个好的团队目标。比如我最喜欢的一条团队目标就是‘100天完成建筑封顶，撸起袖子，干就完了！’”

这导师还挺有激情的，大家都笑了。

“此外，团队目标还要在内部达成共识，而且一定要清晰明确、切合实际。”巴纳德导师说道，“团队管理者不能睁眼说瞎话，让团队成员看笑话。就像刚才那个目标，本来需要100天才能完成的工作，如果管理者胡说成‘30天完成’，那这个目标设不设的也没啥意思。”

确实，一个团队的目标，对成员有着鞭策和激励的作用，使他们有方向感、产生积极的情绪，更有助于成员们集中精力朝着终点前进。如果目标本身就是错的，那未来肯定走不对。

“巴纳德导师，光有目标哪行呀，我们平时管理团队还得有其他方法吧？”眼镜男问道。

“嗐，你个小年轻，怎么比我老头子还着急。”巴纳德导师笑着说道，“别急，你且听我慢慢说——”

什么？

当大家听到巴纳德导师的话后，纷纷露出了惊讶的表情。

原来，巴纳德导师说了这样一句话：“管理下属，首先要站在下属的角度换位思考！”

刚才的眼镜男一脸吃惊，说道：“我说巴纳德导师，您确定吗？我们可是管理者，管理者当然要有管理者的思维了，要是把自己当成下属去思考，还怎么带领团队进步呀？”

其实，梁欢好像明白巴纳德导师的意思了。她在一旁说道：“您的意思是，同理心？”

巴纳德导师笑眯眯地说道：“哎，你说对了，我要说的就是同理心。管理者在管理下属时，常常会觉得一头雾水，因为他们不知道员工为何会出现这样那样的心理。其实，只要管理者站在下属的角度，用下属的思维方式进行思考，就很容易察觉员工的心理活动，也就清楚员工做出该行为的原因。”

“同理心有这么重要吗……”另一个戴帽子的女士小声嘀咕着。

“当然了，孩子，”巴纳德导师认真道，“同理心对管理者相当重要。要解释这个问题，我们需要先就企业中的领导力一词进行解读。领导力，就是处理各种复杂事务的能力。通常情况下，领导力需要一定的客观性以及果断的决策能力。有很多证据都表明，同理心在领导力及领导关系中至关重要。在管理中，同理心又分为‘认知同理心’和‘情感同理心’。”

巴纳德导师将这两个名词写到了白板上，然后说道：“所谓认知同理心，指的是管理者通过创造一个舒适、友好的环境，来平衡管理者与员工间的关系。这种环境能鼓励员工提高工作效率，还能让每个管理者与员工实现‘双赢’。此外，管理者也能体现出良好的管理能力。经研究发现，认知同理心越高的员工，其幸福感与职业满意度也就越高。”

“所谓情感同理心，指的则是管理者应当与员工建立相互信任、密切合作等关系。这对最大程度提高员工的参与度至关重要。”巴纳德导师笑眯眯地说道，“下面我们来举个例子，大家听了就知道了，谁愿意跟我来

几场对手戏？”

“我来！”“眼镜男”摩拳擦掌地走上了讲台。

巴纳德导师笑着说道：“好！假设我是领导，你是员工。现在，你要对我提加薪的事，而我则要告诉你公司目前没办法给你加薪，好吗？”

“没问题。”“眼镜男”说道，“老板你好，我觉得我干得挺不错的，我想加薪。”

巴纳德导师说道：“根据公司的政策，你还不够加薪条件。到了合适的时候，我们会根据员工的表现和成绩，通知员工提交加薪申请。”

“哦，好的。”“眼镜男”说道。

巴纳德导师对台下说道：“看，各位，这一类领导属于管理型领导者，他们的认知同理心与情感同理心都较差，因此，他们不会抓住跟员工沟通感情的机会。他们缺乏同理心的原因有两个，一个是有意识地回避，另一个是他们自私自利、只关注自己。这种领导，通常会与员工有很大的隔阂。下面，我们再看另一种类型的领导。（如图13-3所示）”



图**13-3**　管理者的沟通艺术

巴纳德导师示意“眼镜男”继续演。“眼镜男”说道：“咳咳，老板，我想加薪。”

巴纳德导师立刻说道：“听说你想加薪？毫无疑问，你是我们公司的精英员工，我也很能理解你现在缺钱的现状。但是，根据公司的规定，你还不满足加薪条件。可是我认为你理应获得加薪。我保证，我会尽力帮你争取，这样才公平。”

“啊，谢谢您！”“眼镜男”下意识地说道。

巴纳德导师问道：“我这么说，给你的感觉是不是比刚才好？”

“眼镜男”点点头，说：“确实，我觉得您这么说我很受用。”

巴纳德导师对大家说道："各位，这一类领导者就属于亲民型领导者。他们的认知同理心弱，但情感同理心很强，他们在工作中懂得与员工分享情感。但是，他们有时也会受到情感困扰，而造成一些决定不客观。这类领导更容易根据情绪而非事情本身来决定问题走向。这类领导很容易产生职业倦怠，因为这种情感同理心在一定程度上会让他们精疲力竭。好了，孩子，我们继续。"

"老板，您好，我想加薪。""眼镜男"继续说道。

"哦！我对你的要求完全理解，而且，我也非常认同你要求加薪的理由。你应当获得加薪，这是毫无疑问的。但是，我看了我们公司对员工加薪的规定，你还不符合要求。让我来看看我有什么能帮你做的。我会想办法处理你的请求，我也很感谢你来跟我谈这个，因为基于你的表现，我当然有权利提出给你加薪。"

"谢谢您，您知道我家里的情况，我现在真的需要很多钱。我妻子不但没有工作，而且还怀孕了，她就算找工作，也要等生完孩子才能找。""眼镜男"临时给自己"加戏"，然后一脸坏笑地看着巴纳德导师。

没想到，巴纳德导师游刃有余地说道："是啊，我完全理解，你的经历我也亲身经历过。对于这种事情，你还是先不要担心，我会尽我最大的努力帮助你，祝你生活顺利！"

大家都笑了。巴纳德导师趁机说道："看，这类领导属于情感型领导者，他们的认知同理心与情感同理心都很高。他们既能在工作中给员工创造一个温暖友好的环境，又能跟下属建立轻松和谐的关系。然而，这类领导有个缺点，就是可能为了解决员工的问题，而陷入无止境的沟通中。他们会花大量时间在揣摩下属和客户的思想与感受上。通常情况下，这类领导都需要一个情感同理心低的合作伙伴，来为自己执行决策。继续吧，孩子。"

"眼镜男"第四次说道："老板您好，我想加薪，我觉得我干得挺不错的。"

巴纳德导师说道："对于你要求加薪的理由，我表示完全理解，也非常认同。毫无疑问，你的工作能力十分优秀，而且在这段时间内表现得很突出，我也非常欣赏你今天过来找我谈话的举动。我们先讨论一下你的加薪请求。公司会根据员工的表现予以加薪和提供奖金，可是，按照公司的政策，你还达不到加薪的标准，如果你能继续保持优异表现，公司就会给你加薪。怎么样？我期待你日后会有更好的表现！"

“行，我一定好好表现！”“眼镜男”不由自主地说道。

巴纳德导师一笑：“这类领导属于高效型领导者。他们的认知同理心高，而情感同理心低，这通常是最高效的领导者所具备的。他们能为员工创造一个舒适、充满积极向上氛围的工作环境，同时能跟员工建立融洽的关系。这类领导者会带给员工安全感，因为他说一不二，且情绪化程度低。在这种情况下，认知同理心高的领导，能帮助员工提高敬业程度和工作效率。”

“啊，我明白了，您的意思是根据团队成员的不同，选择合适的交流方法？”“眼镜男”恍然大悟道。

巴纳德导师点点头，示意男生可以下台了，并说道：“是的，孩子，谢谢你刚才的配合。你说得没错，作为一名管理者，培养认知同理心并合理控制情感同理心，是一件非常重要的事情。如果管理者能很好地控制这两种同理心，就能让员工产生亲密感和安全感。毕竟，管理者会‘说话’是件很重要的事啊。”

第三节　一个团队管理者的说话之道

巴纳德导师话音刚落，刚才戴帽子的女士便说道：“确实，我就经常被员工吐槽不会说话。但我个人却没这种自觉，相反，我觉得我还挺会说话的。”

女士刚说完，又有一些观众纷纷点头应和。

“是啊，员工们老说我严厉，我觉得我挺和善啊。”

“员工们老说我高冷，我挺低暖的啊。”

“同事老让我学说话之道，我活了三十年，还能不会说话？”

等大家抱怨得差不多了，巴纳德导师笑眯眯地说道：“说完啦？其实啊，团队管理者真的应该讲究一点说话之道。毕竟你们是管理者，有时候，可能你们的一句无心的话就会让员工感到扎心。（如图13-4所示）所以，大家平时说话都要有点技巧才行啊。毕竟21世纪是讲究团队管理的时代，在这个时代，几乎所有的事业都是围绕着团队进行的，不好好维护团队可不行啊。”



图13-4　管理者的说话之道

“是的，现如今，单凭个人的力量已经很难取得什么成就了。”杜伟男点头称是道，“那，我们应该如何做，才能让员工觉得说到他们心坎上了呢？”

巴纳德导师想了想说道：“先从改变口头语开始吧。领导者可以将口头禅从‘我’改成‘我们’；让员工的行为从‘我要努力’变成‘我们一起努力’；让员工的心理从‘我要赢’变成‘我们要共赢’。这样就可以给员工带来一种潜移默化的影响，使员工形成‘我们是一个团队，我们要一起努力，一起获利’的意识。”

戴帽子的女士说道：“巴纳德导师，我想问的是，我们学会说话之道的目的是什么呢？就是为了让员工好好干活吗？那只要通过激励制度，我们就可以让他们有效率地工作啊。”

巴纳德导师说道：“噢，女士，如果你会一些说话之道，就可以从员工处获取信息反馈。要知道，反馈可是管理者的一把利器啊。毕竟，坏消息通常不会传到管理者耳朵里，所以管理者往往只能听到下层员工希望他们听到的事情。”

杜伟男听得直点头，确实，一名优秀的管理者，如果能够从团队成员处得到真实反馈，那么他们就能在第一时间做出解决问题的行为。而且，对于一些基层管理者来说，能如实地对高层管理者反映问题，也是一件非常重要的事，特别是当基层管理者不知道如何处理出现的问题时。银河公司的很多管理者都是“报喜不报忧”，这也是让杜伟男颇为苦恼的一点。

巴纳德导师继续说道：“如果管理者怀疑员工不愿向自己进行真实汇报，那就需要对自己的行为稍作改变。真实的反馈通常来自有效的沟通，只要管理者多与员工进行交流，并从中获得有效信息即可。”

“您快讲一下我们要怎么说，才能从员工处获得反馈信息吧。”杜伟男有些急迫道。

巴纳德导师说道：“别急，且听我慢慢讲来。比如一些公司经常问员工这样的问题‘如果你的工作可以作出改变，你会选择改变什么’，这时候，员工往往会试探管理者的心意，想探知自己应当做出什么样的改变，才能更契合公司的现状，才能解决公司目前面临的问题。这时候，我们可以这样问‘如果你是我，你会想要做一些怎样的改变’。”

杜伟男听得一头雾水，这有啥区别吗？

巴纳德导师说道：“当员工感到惴惴不安时，管理者就很难从员工口中获得真实的反馈。但只要重新组织语言，用一个简单的方法，让员工尽量用‘我’来代替‘你’进行回答即可。这么说吧，员工在遇到问题时，经常作为旁观者对当事人指手画脚进行指责，比如‘小方上班迟到早退’等。此时，管理者要让员工来引领改变，抛给员工这样的问题‘如果你是他，你会怎么做’。此时，员工就会很热情地发表自己的意见，比如‘我会安装打卡系统’‘加大迟到的处罚力度’等，这些才是真实有效的反馈内容。”

“巴纳德导师，我想让员工明白我是打算带他们闯出一片天地的，也

想让他们知道我的心意，这时候，我应该如何表达呢？”刚才的“眼镜男”恳切地说道。

“嗨，这很简单。首先，你可以问员工这样一个问题，‘在工作中你感到最乏味的事情是什么’。”巴纳德导师说道。

“噢，他们肯定说没有乏味的事情。”“眼镜男”摊手说道。

巴纳德导师说道：“这个问题能让管理者走进员工的内心，也能从他们的答案中寻觅一些蛛丝马迹。比如员工的答案如果是‘没有乏味的事情’，那他就只是想跟管理者简单走个过场，走个形式；如果员工列举出很多乏味的点，但他们的工作效率却很高，则证明他们对这项工作很重视。管理者也可以根据他们的反馈，来改善他们的工作环境。”

“对呀，您说得没错，看来我是要多鼓励大家‘吐槽’了。”“眼镜男”说道，“员工的回答能让我对基层环境有更深刻的认识。我只有打造出真正能提高员工工作效率的环境，才能将公司的利益最大化。如果员工指出的工作中最乏味烦琐的部分，恰好也是最赚钱的部分，那么，我就应当试着改变布置任务的方式，或者提高这部分工作的待遇与福利。不要让员工认为我问的问题都是无足轻重的，而要让员工看到公司做出的改变。”

巴纳德导师狡黠一笑，说道：“你还可以问问员工，‘你认为公司明年会是怎样一番景象’。问这个问题，就是为了让员工设想一下，他们明年在公司会做些什么。根据员工的回答，你们可以明确，自己引领的团队在员工心目中的发展方向是什么。如果你们发现，员工心目中的方向与自己所期望的发展前景不一样，那作为管理者，你们就需要及时与员工进行沟通，把大方向拉回正轨。”

确实，杜伟男不住地点头，真实的反馈都来自于有效的沟通，若自己真想洞察员工内心真实的想法与建议，营造团队交互力，那就应当从这方面入手，这样才能让沟通变得更加简单有效。

“对了，各位，你们都知道《拿破仑法典》吗？”巴纳德导师话锋一转道。

“《拿破仑法典》？”

“当然知道啦！”

“资本主义国家最早的一部民法法典嘛。”

大家纷纷各抒己见道。

巴纳德导师则笑眯眯地说道：“这团队中啊，也要有一套‘拿破仑法典’才行啊！”

第四节　团队管理的“拿破仑法典”

巴纳德导师摆了摆手平静地说道：“各位，我知道大家的团队有些有‘法典’，有些没有，这都不要紧。只要大家按照我们今天讲课的内容，回去将团队制度建设起来即可。”

杜伟男说道：“我们企业的团队就像一盘散沙，除了欢欢带的团队，其他团队就像您说的一样。这是个群体，看来，我回头真要严抓团队工作了。”

“要建设团队，就要有一个明确的制度，也就是我刚才说到的‘法典’。”巴纳德导师说道，“一个团队是否拥有明确的团队制度，这些制度是否被严格执行，是关乎团队生存和发展的重要问题。如果能够拥有一个明确的团队制度，团队管理的效率就会提高。如果团队成员能够遵循这一制度，那企业的经济效益也会提高。如果管理者能够不断更新这一制度，那团队和企业都会获得生生不息的生命力。”

杜伟男点点头，之前大家已经学过了，在企业管理中，管理者需要形成一个共识——“要让制度管人，不要让人管人”。

虽然大多数管理者都知道这一点，但如何制定明确的管理制度，如何让团队中的成员能够认真执行这些制度，却成了让大家头痛的问题。

巴纳德导师说道：“想要让制度真正能够在团队中发挥应有的作用，就需要在制度制定方面多下功夫。具体来说，管理者应该首先做好以下几点工作。首先全面总结，对症下药。管理制度的制定，需要考虑的并不仅仅是对错问题，更多的还是要考虑是否适用的问题。团队管理者应该对团队进行全面的评估，然后再去衡量制度的轻重。制度过于严格容易让成员产生逆反心理，过于轻松又会让制度形同虚设。因此，‘下药的剂量’一定要把握准确。”

“是啊。”“眼镜男”点头说道，“我从其他地方学来的团队制度，就完全不适合我们团队。”

“是啊，所以我们一定要根据团队的实际情况来制定具体制度。”巴纳德导师继续说道，“其次，充分协商，保障实行。没有哪个成员喜欢被制度所束缚，如果管理者在制定制度的时候，不充分考虑成员的感受和意见，强迫成员去接受制度，成员就会产生逆反心理。（如图13-5所示）为了防止这种情况的发生，大家可以通过‘协商’的方式与成员共同

探讨一些问题，在一些方面征求成员的意见，进而出台更为完善的管理制度。虽然是共同协商，但更多的还是由管理者主导，不过，大家可以通过这种方式让成员产生参与感。”

大家听得频频点头，催促巴纳德导师继续往下说。

“再有就是，简单易懂，标准明确。制度要尽量简洁，能用一条制度说清，就不要再使用另一条。同样的，制度越烦琐、责任越分散、数量越繁杂，就越容易出现问题。同时，制度的制定还要明确标准，明确哪些可以做，哪些不能做，哪些应该做，做错了什么会遭到什么惩罚。这些内容都需要明确清楚，一个方面含糊不清，就会让整个制度失去准确性。”巴纳德导师说道。

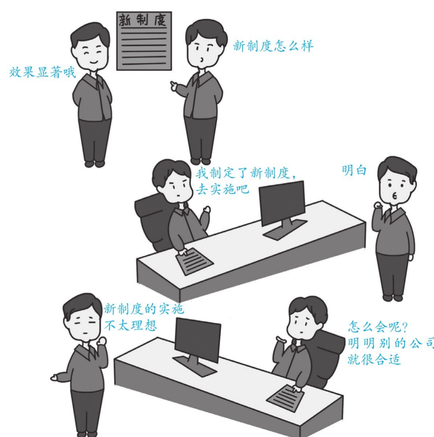


图13-5　团队管理的潜规则

“哎，对这一点我真是深有感触。”一个穿蓝卫衣的男生说道，“我们团队的问题就是责任分散，一出问题都不知道该由谁来负责。”

“哎哎，让巴纳德导师继续说。”另一个穿红T恤的男士说道。

巴纳德导师一笑，道：“最后一点，就是第四点，要令行禁止、因时创新。制度出台之前要经过充分考虑，一旦颁发就不要出现朝令夕改的现象。否则不仅会削弱团队的执行力，同时还会有损制度的权威性。不朝令夕改不意味着不更改，制度要根据现实情况进行改良和创新。因此，作为管理者，要把握好‘改’与‘不改’之间的界限。”

刚说完，一个留着胡须的光头男士说道：“我就不爱给我们团队的成员设定那些条条框框，大家拼就完了呗。”

“那不行，俗话说，‘国有国法，家有家规’，团队也应该拥有一个所

有成员共同遵循的规章制度。一些团队的管理者不喜欢进行制度建设，认为这些条条框框多余。但实际上，制度是一种重要的判断标准，同时也是工作有序进行的一种保障。就像现在热门的智能机器一样，它们之所以能够自行处理任务，就是因为被植入了固定的程序，这种程序其实就是一种‘制度’。”巴纳德导师严肃地说道。

光头男士想了想，说道：“也是，要是没点儿规矩，大家也就没有凝聚力了。”

巴纳德导师笑着说道：“是啊，团队总要经历三个阶段。最开始成立时，大家彼此不熟悉，通常是各做各的。等彼此熟悉且懂得配合时，就到了磨合期，磨合期主要是磨合大家的性格。等到磨合期一过，这最后一个阶段就是加强凝聚力阶段了。只有加强凝聚力，才能让团队真正变得成熟。”

“总而言之呢，团队的建设离不开一个好的制度。”巴纳德导师说道，“为了增强团队的凝聚力，也为了给企业创造财富，更为了给成员们一个好的前程，我们一定要严抓团队建设。好了，同学们，今天的管理学课程就到这里了，各位晚安！”

大家立刻爆发出热烈的掌声，送别这位可爱的管理学大家。

下了课，杜伟男有点羞涩地说道：“那个，咳，梁欢女士，你，你能不能，那个，就是……”

李彬在一旁看不下去了，正欲上前帮老杜一把，杜伟男却话锋一转道：“你能不能帮我把其他团队都带一下？你能力强，又有责任心，一定要好好干啊！”

李彬一脸黑线，这个杜伟男就是口不对心。

梁欢倒是很干脆，回道：“没问题，杜总，我一定不辜负你的期待，那我先走了。”

杜伟男立刻说道：“好，我送你！”

李彬跟纪天敬看着二人笑了，李彬自言自语道：“这回，杜伟男可为公司挖到一个人才呀。只是，光有抓团队的人才还不够，还得找一个懂运营管理的人才才行啊。”

第十四章　玛丽·帕克·芙丽特导师主讲“运营”

本章通过四个小节，讲解了玛丽·帕克·芙丽特的运营管理理论要点。作者在解读玛丽·帕克·芙丽特思想的同时，加入了风趣幽默的例子，让读者能在不知不觉间提升自身的运营管理能力。

玛丽·帕克·芙丽特

（Mary Parker Follett，1908 —1984），管理理论之母。玛丽·帕克·芙丽特一辈子都没有结婚，而是全身心扑在了管理学研究上。她不仅是一位在管理学上有重大建树的一流学者，而且在政治学、经济学、法学和哲学方面都有着极高的素养，被称为“管理学的先知”。在管理学界，她提出了独具特色的新型理论。管理学界有人认为，玛丽·帕克·芙丽特的思想至少超前了50年。20世纪60年代后的管理学者，大多都能从玛丽·帕克·芙丽特那里获得启示。

第一节　运营管理是什么？

银河公司董事长办公室内。

“我想在公司成立一个运营管理部，由欢欢负责。你也看到她的能力了，绝对没问题。你觉得如何？”杜伟男试探地问道。

李彬也比较赞同，说道：“跟咱们公司其他男高管比起来，反而天敬和欢欢这两员女将更优秀。其实，我也早想在公司成立一个运营部了，但手头事情太多，一直也抽不出时间来做。既然你有这个想法，那就让欢欢和天敬都试试吧。”

杜伟男的想法与李彬一拍即合，二人又商量了一下细节，而后四人便一同出发去R大礼堂了。

一进礼堂，四人就觉出了不一般的气氛。今天礼堂里的男士们都格外兴奋，女生们也是一脸好奇地窃窃私语。

就座不久后，今天的管理学导师款款走上讲台。

“哇哦！”全礼堂的同学都沸腾了，竟然是位女导师，还是位相当漂亮的女导师！她身材纤细消瘦，面容秀气，举手投足间都带着一种高贵的气息。

“各位贵安，我是今日的管理学导师玛丽·帕克·芙丽特，今天我的授课内容是运营管理。”玛丽导师绽放了一个十分优雅的微笑，让现场再次欢快起来。

李、杜二人也很高兴，倒不是因为今天有女导师上课，而是因为他们恰好需要一堂运营课。

玛丽导师优雅地说道：“运营管理，想必各位都听过这个词吧。但是，却很少有人能说得清它究竟是做什么的。（如图14-1所示）我之前见过不少企业，它们虽然设置了运营部，但实际上却是综合服务部。还有更多企业，压根就对运营管理不‘感冒’。”



图**14-1**　设一个运营部门很有必要

“那这是为什么呢？”一个男生很捧场地问道。

玛丽导师微微一笑道：“主要还是因为比起管控过程，企业家们更关注经营成果。不管是考核也好，奖惩也罢，其实都是为了获得好的结果。但他们却没有考虑到，如果不对运营过程进行管控，成果又怎么能获得保证呢？”

“那，运营管理就是过程管理吗？”一位女生疑惑地问道。

“当然不是，亲爱的。”玛丽导师温柔地说道，“其实，运营管理就是通过人为干预的模式，来影响最终产生的结果。这样才能通过运营分析制定战术，纠正偏差，引导项目和企业向定好的目标不断前进。”

女生点点头道：“那，从运营部门的职能方面看，我们最要紧的工作是什么呢？”

玛丽导师说道：“从职能方面讲，运营管理部门最主要的工作就是制订运营计划。”

“运营计划，就是战略规划？那不是目标管理的内容吗？”女生再次疑惑道。

“虽然这很容易混淆，但二者并不一样。”玛丽导师认真地说道，“你看，运营计划的特点是有明确的时间、人物、事件和过程，还有风险评估、预算、预期收益和结果等。运营计划是用来指导企业完成战略规划的。所以，在制订运营计划时，相关人员还要针对运营计划的内容，来做一份与其对应的分析模板，以便在后期进行分析时使用。”

看着大家没太明白的样子，玛丽导师善解人意地说道：“举个例子吧，比如某个企业打算在T市开拓市场，那运营部的任务就是‘确定要在T市做什么样的活动，时间是多久，我们应该如何开展活动，在活动中会遇到对手带来的何种风险，我们要如何应对这些风险，如果应对失败我

们要做出什么样的替换方案，付出的成本和代价是什么，企业能够收获什么……'总之，这些内容都是运营管理的一部分，只有完善这些内容，企业的开发团队才能进行有效工作。"

"这些都是应该做的，还有其他需要做的吗？"女生歪着头问道。

玛丽导师笑得很温柔，说道："当然，运营管理还要负责数据资料的收集。当运营计划被上级批准后，所有与这份计划有关的部门都会收到相应的计划内容，他们在了解自己需要承担或协调的工作后，就要全力配合运营部门收集、分析和归档数据。比如销售部门负责提供销售数据，财务部和客服部负责核查数据。"

"噢，这个倒是跟目标管理不一样。"女生自言自语道，"看来运营管理真的很重要。"

"还不止这些呢，亲爱的。"玛丽导师微笑道，"运营管理还要进行分析与纠错，这部分也是运营管理的重中之重。做运营的人经常会这么说，'数据有差异，赶紧分析'，意思是在企业运营过程中，经常会出现实际情况与预定目标不相符的情况。这种情况被运营人员称作'经营偏差'，而他们的作用就是寻找究竟哪部分出现了偏差。"

杜伟男点点头，及时纠错，这就是他想设置运营管理部门的初衷（如图14-2所示）。



图**14-2**　运营部门要做什么

玛丽导师接着说道："通常情况下，企业会从两方面进行偏差追寻，一是计划，二是经营。从计划角度看，企业运营是一项长期的工作，其间必定有与计划出入的偏差。所以，我们要考虑运营计划制定得是否合理，是否需要变更调整。从经营角度看，我们在分析时要从市场环境、国家政策、产品研发、服务质量、品牌效应和客户体验等方面着手进行。"

大家纷纷点头表示明白。

玛丽导师微笑着说道："不管是神秘的中国，还是我们西方国家，军

师这个职业是从很早之前就出现的。企业也一样，运营管理部门就相当于企业大军中的军师部门。军师部门从外部获取信息，在内部整合信息，再将所有信息进行分析，这样才能掌控整个市场的数据，为领导决策提供依据，让企业立于不败之地。”

同学们听得热血沸腾。这时，一位女士说道：“运营管理只能在企业内部实施吗？”

玛丽导师摇了摇头，说道：“当然不是，亲爱的，你看，刚才我已经说到了运营管理的任务之一就是从外部获取信息。所以，运营管理工作的重点之一，就是要跟企业的客户打好交道。要想跟客户打好交道，那了解你的客户就变得非常重要了。”

第二节　了解你的客户很重要

“跟客户打交道？”

玛丽导师此话一出，大家都露出了奇怪的表情。

一位穿西装的男士忍不住说道：“跟客户打交道不是营销部的工作吗？”

玛丽导师微微一笑道：“我就知道有些朋友会把运营和营销搞混，也不怪大家，因为运营管理和营销管理的确有一部分是相似的。这么说吧，如果某公司这个月拿到了1000单，大家觉得这是运营的功劳，还是营销的功劳？”

“肯定是运营的功劳啊，没有运营制订计划，营销也没法按计划行事啊。”

“不对，肯定是营销的功劳，人家不卖出去产品，你计划制订得再好也没用啊。”

……

等大家讨论得差不多了，玛丽导师微笑道：“其实，大家说的都有道理。所以，这1000单应该是运营和营销共同的作用，毕竟公司的运行是复杂的，大家要通力合作才能创造业绩。而且，大家脑海中已经固化了‘运营做计划，营销跑实战’的思维，却忽略了运营也是要跑实战的。”

“运营怎么会跑实战呢？”大家都感到迷惑不解。

玛丽导师说道：“如果运营不跑实战，那做出的计划就是纸上谈兵。他们只有真正了解市场，接触客户，才能把计划做出来呀。（如图14-3所示）”

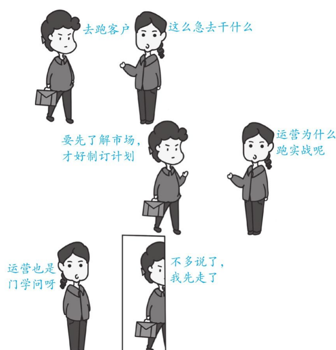


图14-3　了解你的客户很重要

大家都露出了恍然大悟的表情。玛丽导师继续说道：“还是用战场举例吧。在战争中，红方决定对蓝方进行轰炸。这时，他们要派出侦察兵了解敌情，然后再派出轰炸机对侦察兵设定的地方进行重点轰炸。运营管理就相当于侦察兵，要事先了解客户的需求。当运营与客户沟通完毕，了解客户的想法后，营销这台轰炸机就可以出动了。营销会根据运营给出的方案，在市场上有针对性地投放‘炸弹’。也就是说，完成‘轰炸任务’，是需要运营管理部门和营销部门两方面相互配合的。”

“噢，原来在营销实战销售前，都是运营在负责打好前阵啊。”大家立刻对运营有了更深层次的了解。

玛丽导师也点了点头，说：“是啊，有句话叫‘客户就是上帝’，要想真正搞清客户的需求，企业就要通过运营部门了解客户，抓住客户的痛点。关于让客户满意的运营管理，我们可以从品牌管理、产品管理和服务管理三方面着手进行。我们先来看品牌管理，品牌管理可以分为两个阶段。”

说完，玛丽导师在白板上写下两个词：知名度管理，名声管理。

“知名度大家都明白吧，就是让客户认识你，这是第一个阶段。”玛丽导师说道，“现在大部分企业都会把时间和精力用在知名度上。企业会使用巨额广告费和营销费来提升自己的知名度，渴望在市场制造更大的影响力。但是，在知名度打出去后，大部分企业都会忽视掉第二个阶段，也就是名声管理阶段。”

李彬思忖了一下玛丽导师的话，确实有道理。现在很多企业都把曝光率看得相当重要，但曝光率并不代表品牌。比如某些App声名远播，谁都喜欢调侃几句，但真正使用起来，大家却不约而同地选择了另一款，因为知名度高的品牌未必就是好品牌。相反，如果企业出了问题，这有名反而比无名更可怕。

果然，玛丽导师继续说道：“这个知名度也是分好坏的，只有好的知名度，才能扩大企业和产品的影响力。所以，品牌的第二阶段才是重点阶段，而要想达到第二阶段，就必须让客户对你的品牌点头，让他们满意。”

杜伟男频频点头，毕竟“我听说过银河公司”跟“银河公司真不错”，所产生的效果是相差甚远的。

玛丽导师啜了一口咖啡，继续说道："第二个方面就是产品管理。质量是产品的核心，对这句话大家没有疑问吧？"

大家纷纷摇头，表示没有问题。玛丽导师继续说道："这个'质量'不仅包括我们常说的质量，还包括品位。比如葡萄酒行业，一支红酒生产出来后，它的质量已经过关，但由于存放时间过久，它出现了明显的酸味，这就是质量过关了但品位不过关的现象。"

"噢，我明白了，您的意思是，产品达到公司规定的标准并不能算质量过关，只有让顾客满意，让他们点头，这才算是质量过关？"刚才的男士问道。

玛丽导师点了点头道："是啊，不过，品位这种东西原本就是依照个人喜好来决定的。就拿家电举例，除了过硬的质量标准外，如果我们的家电产品配置更高些，客户也会更青睐我们的产品。这时候，及时了解客户的使用体验就非常重要了。"

"这个我们已经理解了，您还是快些讲讲服务管理吧。"一位胖胖的女生说道，"我是做客服的，运营部门经常给我们出难题，我觉得我做得够好了，可运营那帮人就是不放过我们，这是咋回事呢？"

玛丽导师温和地说道："服务管理，其实不仅体现在营销环节，也体现在售后环节。体现在营销环节的服务，就是让顾客心甘情愿地购买产品；体现在售后环节的服务，就是让顾客明白我们不是把产品卖出去就不管了，如果产品出现问题，我们一样会负责。我想请问你是做哪一类客服的呢？"

胖女孩想了想，说道："我是销售客服。"

玛丽导师温和地问道："那你在进行销售服务时，通常会怎样介绍产品呢？"

"当然是怎么能卖出去，就怎么介绍了。"胖女孩皱着眉头说道。

一位男士说道："这不好吧，这不是欺诈吗？一块牛粪吹成一朵花，我最讨厌这样的销售了。"

胖女孩当即说道："我不是那个意思，我是说，我肯定会着重介绍产品的优点啊。"

玛丽导师摇了摇头道："亲爱的，其实你们运营管理人员的意思，我差不多能猜到一二。他的意思是让你在介绍时，不要只说优点不说缺点。如果只说优点，顾客买走后发现不是自己想要的，那还是会找到公

司退货，给双方添麻烦。”

胖女孩点了点头道：“您说得也对，但是，我不着重说优点又怎么能卖出去呢？我是卖空调的。”

玛丽导师想了想，说道：“比如说，你们有一款性价比很高的移动空调，优点是便宜、制冷制暖快、不费电，缺点是噪声大。那你就可以这样介绍‘请问您是自家长期用还是租房短期用？一般买移动空调的都是短期用，毕竟它比挂式机更方便移动。我们这款移动空调性价比很高，价格您看到了，比同类型的便宜很多，而且制冷制暖快，重点是它还不费电，非常适合学生和租房的上班族使用。但它有一个缺点，就是噪声有点大，虽然不扰民，但睡觉的时候开这款空调还是有点影响睡眠质量的。不过，相比它的其他优点，噪声大我个人觉得是可以接受的。我们只要在睡前关掉空调即可，毕竟它的噪声也没有那么大，不影响您在家中的正常活动’。”

胖女孩恍然大悟道：“噢，我明白了，谢谢您！看来运营管理人员真的很难做，我也要多理解他们了。”

“是啊，运营管理人员要负责的事情原来这么多！”大家也都露出了更加严肃的表情。

“我们在前面已经提到了，运营管理工作是渗透到企业方方面面的。不仅要了解客户，运营管理人员还要负责产品的质量把控。”玛丽导师说道，“俗话说‘质量是重中之重’，而运营管理又贯穿企业的各个方面，所以质量方面的运营管理，自然也是各个企业的重要课题了。”

第三节　质量是重中之重

关于质量的重要性，现场没有一个人表示怀疑。

于是，大家都做出一副洗耳恭听的样子，安安静静地听玛丽导师讲管理学理论。

玛丽导师微笑着说道："关于运营管理中的质量管理的重要性，我在这里也就不做赘述了，我们一起来看方法，好吗？"

大家立刻点头表示赞同。

玛丽导师在白板上写下四点要求：坚持按标准组织生产；强化质量检验机制；实行质量否决权；严抓影响产品质量的因素并设置质量管理（控制）点。

"我们先来看第一个问题——坚持按标准组织生产。"玛丽导师认真地说道，"中国有句话我很喜欢，叫'没有规矩不成方圆'。标准化工作，就是质量管理中的重要前提，企业的标准又分技术标准和管理标准，管理标准又是工作标准的前提。而且，所有标准都是以产品为核心而展开的。所以，产品的质量标准又分为技术标准和管理标准。"

"什么是技术标准，什么又是管理标准呢？"一位男士举手问道。

"技术标准，主要是指产品的原材料标准、半成品标准、成品标准、工艺品标准、包装标准、检验标准等，这些都是运营管理需要管理的部分。在质量监管这一块，运营管理一定要沿着产品生产的脉络，从头开始层层把关，让每一个生产环节都在控制状态下。"玛丽导师认真地解释道。

"而管理标准，则是为了规范人的行为。"玛丽导师继续说道，"人的行为主要包括两方面——人与人之间的行为、人与物之间的行为。制定管理标准，是为了提高产品生产员的工作质量，也是为了控制产品的质量。一个企业制定什么样的质量标准，能直接反映该企业管理水平的高低。所以，企业为了做好管理标准，就要严格做到这三点。"

根据玛丽导师的话，杜伟男在本上飞速记着笔记。

（1）建立健全企业生产环节的技术标准和管理标准，同时让技术标准和管理标准配套。

（2）严格执行标准，不管是人的标准，还是产品的标准，都要经

过严格规范。尤其是人的标准，更要通过考核和奖惩的方式严抓。

（3）不断修订标准，因为标准不是一次性就能制定完美的，它需要在实践中慢慢丰满。所以，在质量管理这一块，运营管理要保持住标准的先进性。

“下面我们来看第二个问题——强化质量检验机制。”玛丽导师顿了顿继续说道，“其实，管理者们进行质量检测的目的，就是让其在生产过程中发挥以下职能——第一，把关的职能；第二，预防的职能；第三，报告的职能。所谓‘把关的职能’，又被称作‘保证的职能’。其意思是对各种原材料、半成品等产品进行检验和甄选，从而保证不投产不合格的产品。所谓预防的职能，就是通过质量检验所得的信息与数据，发现问题、排除问题，预防有不合格的产品出现。所谓报告的职能，就是质量管理者需要将监管中发现的产品质量信息与问题及时向领导汇报，以此提高全员警惕性。”

玛丽导师喝了口咖啡，润一润嗓子。等同学们记得差不多了，一位女士举手说道：“请问，我们应该怎样提高质检工作呢？”

玛丽导师略显疲倦，但依旧带着优雅的笑容道：“要想提高质量检验工作，我的建议是建立健全相关机构，让配套设施能满足质检人员的需求；还要建立健全相关制度，从原材料进厂开始，就要由相关制度把关，而且要做好原始记录。这份质检制度一定要把生产工人与检验工人的责任划分开，并且分别追踪。但是，生产人员不能只负责生产，还要进行自检、互检等。检验人员也不能光负责检验，同时也要承担起指导生产工人工作的责任。再有就是要树立质检机构的权威，任何部门和人员都不得干预质检机构的活动，经过质检机构检验，确定为不合格的产品，全公司没有任何部门有权力让它们出产线。”

确实，产品质量真的要严格把关。如果质量关不能严把，那企业赖以生存的条件也就被破坏了。想到这里，在场的同学们都露出了严肃的神情。

玛丽导师继续说道：“我们接着来看第三个问题——实行质量否决权。实行质量否决权的原因，是因为产品质量需要靠工作质量保证，而工作质量的高低又取决于人。所以，如何提高人的积极性，这是质检工作的重中之重。”

“这个我知道，就是质量责任制。”一位女士说道，“我们公司的主要任务就是产品生产，所以，我们必须要让企业的管理人员、生产人员和

技术人员切实履行质量责任制，明白自己要负责的部分是什么，工作标准是什么，然后将产品质量与奖罚制度挂钩。”

“是的，亲爱的。”玛丽导师温和地说道，“现在很多企业都将质检标准作为领导考核的重点之一。如果某位领导在质量管理方面出现问题，那在评选先进和晋升时，就可以被一票否决。”

“下面我们来看最后一个问题——严抓影响产品质量的因素并设置质量管理（控制）点。我们都知道，产线需要被很好地控制，这样才能保证达到规定的生产要求。要加强这方面的管理，就需要管理人员对整体系统进行分析，找出生产的薄弱环节并加以控制，以此生产出高品质的产品。”

大家听得频频点头，没想到玛丽导师虽然是一位女管理学家，但眼光却非常独到，不愧是被大家称作“其思想至少超前了50年”的女性。

玛丽导师优雅地喝了口咖啡，然后说道：“亲爱的各位，不管是做品牌、做服务，还是做产品，我们都要用心管理。好了，今天的运营课程就到这里了，希望大家在上完课后，能对运营方面有一些感悟。大家，再会。”

人群中立刻爆发出热烈的掌声，尤以男同胞的掌声最为热烈。

第十五章　肯尼斯·布兰查德导师主讲“多样性”

本章通过四个小节，讲解了肯尼斯·布兰查德的关于多样性管理理论的精髓。同时，作者使用幽默诙谐的方式，为读者们营造出一种轻松明快的氛围，让读者能在愉悦的氛围中，提高自己的管理能力。本章适用于所有渴望了解多样性管理的内容，且有提高自身管理能力欲望的读者。

肯尼斯·布兰查德

（Kenneth　Blanchard，1939年至今），当代管理大师，美国著名的商业领袖，管理寓言的鼻祖，情景领导理论的创始人之一，曾帮助众多国际公司进入全球500强行列。肯尼斯·布兰查德不仅是出色的管理学家，也是杰出的演说家，更是成功的企业顾问，其畅销书曾荣获国际管理顾问麦克·菲利奖。肯尼斯·布兰查德也被誉为“当今商界最具洞察力、最有权威的人”之一。

第一节　多样性管理是什么？

自从成立了运营部，并且让梁欢和纪天敬担任高管后，银河公司的业绩虽未见明显成效，但整个公司的风气却跟以前大不一样了。李、杜二人自然高兴，打算以运营部为中心，再扩充几个其他部门，将公司的管理做到更细化。

这天，又到了去R大听课的时间。四人早早来到礼堂，都想赶紧听听今天的管理学导师要教授些什么。

没过多久，一个神色欢快的小老头就笑意浓浓地走上了讲台，说道："哎呀，各位来得真早，我是今天的管理学导师——肯尼斯·布兰查德。听到我的名字，可能不少人都觉得我是个探险家，但我在管理学方面的造诣还是非常不错的啦。"

"噢！肯尼斯导师！我知道您，您是'当今商界最具洞察力、最有权威的人'！"一位戴护额的男生高声说道。

"之一，我是'当今商界最具洞察力、最有权威的人'之一。哎呀，多谢夸奖。"肯尼斯导师笑眯眯地擦了擦脑门上的汗。圆滚滚的身子配上圆滚滚的面庞，让肯尼斯导师显得格外憨态可掬。

李、杜二人看着眼前的小胖老头，很难想象他是"当今商界最具洞察力、最有权威的人"之一。可肯尼斯导师却不在意大家的看法，反而开门见山道："管理，其实就是管人。我管你，你管他，他管自己。但是，时代是进步的，所以管理学也在不断发展，变得科学合理且多样性起来。"

"肯尼斯导师，"一位扎着哪吒同款丸子头的女生举手问道，"这个'科学合理的管理'我可以理解，'多样化'我就不理解了，您能具体讲讲吗？"

"当然可以，"肯尼斯导师说道，"多样性管理就是我今天要教授的内容。虽然它并未开辟专门的学说理论，但作为一个术语，它早已被管理学界广泛接受了。我为什么要讲多样性管理呢？因为企业是由'人'构成的，且当前的企业是现代化与全球化并行的企业。这些企业的构成人员性别多样、国籍多样、年龄多样、文化背景多样、专业技术多样、宗教信仰多样、个人性格多样，正是这些'多样性'的存在，让企业的管理方式已经不能只拘泥于单一固定模式了，多样性管理也就应运而生。"

"噢，我明白了。"扎丸子头的女生说道，"虽然我明白了理论，但多

样性管理具体要怎么管理，我现在还是一头雾水，还请您讲得明白一些啦。”

肯尼斯导师依旧愉快地说道：“当然，在我讲课的过程中，大家有听不懂的地方，也请像这位女生一样及时提出。给大家透露一点，我是非常喜欢帮人解惑的！”

说完，肯尼斯导师俏皮地眨了眨眼睛，大家也都露出了轻松的表情。

肯尼斯导师清了清嗓子说道：“要做好多样性管理，我们首先要确定各个方面的多样性是如何影响你的工作场所、人员和流程的。这是一个很关键的问题，比如‘什么是现在正在执行的任务’‘我有没有足够的人去完成这个任务’‘我当前有多少方案去完成任务’等。”

“打个比方说吧，有一个项目需要一个团队去完成。要想完成这个任务，我们就要让团队里包含技术人员、一线工人、公关人员和管理人员，这四种类型的成员缺一不可。”肯尼斯导师说道，“没有技术人员，这个团队就没有创造性和操作性；没有一线工人，这些产品设计得再好也是PPT产品，根本生产不出来；没有公关人员，这个产品即便生产出来也无人问津；没有管理人员，这个团队就是一盘散沙。我这么说，大家都能听懂吗？”

大家纷纷点头，肯尼斯导师的讲解有理有据有例子，自然是能听得懂的。

看场下观众没有异议，肯尼斯导师继续说道：“再有就是，身为管理者的各位一定要检查好自己的角色，并且扮演好自己的角色。因为被管理的员工和公司都是多样的，所以管理者一定要有接受多样性的觉悟，毕竟多样性是所有工作中固有的部分。”

“我们不妨回想一下自己遇到过的员工。”肯尼斯导师闭着眼说道，“我们肯定会率先想到那么两三个人，然后一个接着一个，各种类型、各种性格、各种岗位的员工都会从我们脑海中冒出来。但是，我们再反思一下自己，我们在管理这些员工时，真的花时间审视他们的背景、了解他们的想法了吗？我们之中应该有不少人都对一些员工存在成见和偏见吧？如果答案是肯定的，那你在管理过程中难免会失去客观性和公正性，也难免会因为不包容多样性而失去人心。”

不少人也学肯尼斯导师的样子，闭上了眼睛回想自己遇到过的员工。其中有部分人都露出了不好意思的神色，看样子是想到了自己曾经

的偏见。

肯尼斯导师摇头晃脑，继续说道：“最后就是检查公司内部多样性所面临的挑战，比如劳动力太过单一，方案太过简单，没有备选的风控措施，等等。”

戴护额的男生举手高声说道：“您刚才说，员工都是具有多样性的，对吧？那什么是多样性员工？对这些多样性员工，我们又该如何管理呢？”

肯尼斯导师笑眯眯地说道：“这个嘛，且听我慢慢道来。”

第二节　多样化员工与多样性管理

“大家都知道，随着中国国内社会主义市场经济的发展，社会生产方式也呈现出多样化趋势。”肯尼斯导师显然对中国十分了解，说道，“为了与社会生产方式同步，企业就需要多样化的员工。所以，如何吸引并发展多样化的员工队伍，如何战略性地协调团队人才，就成为各个企业管理者的重要工作。”

一个穿绿卫衣的女生举手说道：“什么是多样化的员工呢？之前戴明导师跟我们讲过如何‘控制’各种性格的员工，您跟戴明导师讲的是一个意思嘛？”

“当然不是了，孩子。”肯尼斯导师笑道，“戴明导师是从性格多样化方面讲控制，而我则是从更广泛的多样化方面讲管理。毕竟员工的多样化不仅体现在性格上，还体现在文化等各种方面。这样吧，我先给各位讲解一下什么是多样化的员工。”

“多样化的员工，已经不仅仅指构成企业人力资源的各种员工了。”肯尼斯导师说道，“从员工个人角度看，他们自身也需要具备多样才能，凸显个性色彩。总而言之，我们可以用这样一句话来描述多样化的员工的管理内容——‘一个企业中，所有员工在保证服从共同目标管理的前提下，具备多样化的差异（如性别不单一、年龄多层次、能力多元化、气质性格多样），兴趣正当、正面，且能与工作内容吻合，让企业成为由年龄层次衔接完好、能力知识配套、心理包容性强、目标高度统一的员工组成的团体’。（如图15-1所示）”

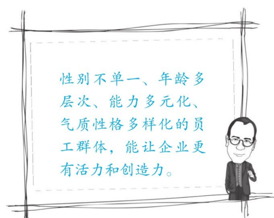


图15-1　多样化的员工

杜伟男点点头，确实，员工多样化能为企业带来更大的商业价值，也能让企业在激烈的市场竞争中保持战略优势。员工多样化还能让团队更有创造力，从而为企业带来更多的机会。

肯尼斯导师继续说道：“各位可以想想，在一个企业中，员工多样化

意味着他们能应付各种不同的客户及市场，这是提高企业核心竞争力的关键啊。”

“那，我们应该如何管理多样化的员工呢？”戴护额的男生举手问道。

肯尼斯导师喝了口咖啡，然后咂了咂嘴道：“首先，我们必须要树立‘以人为本’的管理理念。我知道，这句话在管理学界是老生常谈了，尤其是在讲求‘以人为本’的中国，大家肯定也都耳朵听出茧子了。但多样性管理中的‘以人为本’，可不只是让你们了解员工、尊重员工那么简单。”

“我给大家举一些国际著名企业的例子，大家就知道我什么意思了。”肯尼斯导师笑眯眯地说道，“比如日本的本田，它的企业文化是‘尊重个性，以人为本，实现创新，共享喜悦’；而摩托罗拉的企业文化则是‘精诚公正，以人为本，实现本土化’。可见，各个企业都打出了‘以人为本’的文化旗号，但具体内容却不一样。本田更看重个性创新，摩托罗拉更看重诚实公正。大家明白我想表达什么了吗？”

大部分同学都摇了摇头。李彬好像知道肯尼斯导师的意思，但却说不好，只好等着肯尼斯导师继续往下讲。

只见肯尼斯导师哈哈一笑，直白地说道：“每个企业都有看重的一点，比如有的企业看重努力，那么，该企业的‘以人为本’就是以努力上进的员工为本；有的企业看重创新，那该公司的‘以人为本’就是以创新人才为本。这回大家明白了吧？”

这次大家纷纷点头，表示听明白了。肯尼斯导师满意地说道：“既然大家搞懂了这一点，那我就继续往下讲啦。除了‘以人为本’外，企业还要构建多元化的文化，这样才能满足管理多样化员工的需求。对了，马克斯·韦伯导师给你们讲过全球环境下的管理了吧？”

“讲过啦！”大家纷纷回应道。

“那么，大家都知道各国企业开始突破地区限制，纷纷走向国际舞台了吧？可是，随着舞台的延伸，一些企业出现了文化不能兼容的局面，继而出现文化多样化趋势。”肯尼斯导师颇为认真地说道，“最后，这样的企业会转化为多元化企业，其间包容了不同的文化，也包容了不同的管理思维。为了成功适应这样的舞台，管理者们就要让自己的视野更加开阔，要对未来的多种可能性进行分析和判断，形成‘群体思维’。”

“是的，您说得对。”一位戴棒球帽的男士说道，“我是做跨国公司的，我们公司文化就相当的多元化，因为我们必须考虑到不同员工、不同团队、不同组织间的碰撞，所以我们公司的企业文化必将是复杂的。”

肯尼斯导师点点头道：“是啊，所以，你们要做的就是将管理体制中的偏见、矛盾等最小化。组织和团队间也要相互借鉴，这样才能构建多元化的企业文化。”

“肯尼斯导师，那我们应该如何对多样化的员工进行多样化管理呢？”一位女生小心翼翼地提问道。

“这个问题问得好。”肯尼斯导师笑眯眯地说道，“在我看来，企业如果想对多样性员工进行多样性管理，就要做到以下四个方面。”

“这第一个方面，就是管理者要具备开放的心态以及必要的沟通技巧。随着企业国际化进程的加快，管理者必须要有渴望了解不同文化背景的意愿，要喜欢跟人打交道。只有用这样开放的心态去接受复杂的知识，才能让不同背景的员工愿意听从你的安排。在这个基础上，管理者要强化自己的沟通技巧。相信之前的导师已经给大家讲过沟通了，那我在这里也就不赘述了。总之，作为管理者，我们要充分了解不同的员工，也要让员工们了解我们，这样才能让多种多样的人聚在一起进行有效率的工作。”肯尼斯导师说道。

肯尼斯导师喝了口咖啡，继续说道：“我们再说第二个方面，那就是管理者要采用多样化的福利制度。相信之前的导师也给各位讲过激励制度了，里面包含物质奖励和精神奖励，对吗？”

“是的，是弗鲁姆导师讲的！”大家纷纷回应道。

“哈哈，看来各位的记忆力都很好嘛。”肯尼斯导师满意地笑道，“员工福利，其实说白了就是让员工们感受到温暖、安全感和归属感，它能有效地增强凝聚力与向心力，让员工有更强的动力与活力去为企业奋斗。但是，不同文化背景、不同职位、不同性格的员工对福利的渴求是不同的。我们需要按照弗鲁姆导师讲过的激励方式，对不同的员工采取不同的奖励方式，用多样化的福利‘套牢’员工。”

肯尼斯导师顿了顿，继续说道：“这第三个方面，就是要针对多样化的员工，采用多样化的培训方式。由于不同员工在技能构成上有较大的差异，所以管理者在员工的培训方面要做到灵活安排，要充分利用各种教育资源，这样才能提升培训效果。总的来说，在针对多样化的员工的培训中，对老员工要坚持以业余培训为主，同时兼顾规范化培训和适应

性培训；对新员工要坚持以规范化培训和适应性培训为主，同时兼顾业余培训。而且，在企业的发展过程中，管理者要及时对员工进行更新式培训，以免与时代脱节。”

“第四个方面，就是要对多样化的员工进行综合性管理。”肯尼斯导师说道，“综合性管理具体包括多样化的激励制度、多样化的晋升渠道、多样化的薪酬构成等。不少企业还构建了员工的职业生涯设计，具体就是结合员工的意愿、性格、文化水平、生活状况等为其制订一个职业发展计划，并且用一年的时间进行修正调整，让员工具备在公司可持续发展的能力。”

看大家记录得差不多了，肯尼斯导师愉快地拍了拍手，道：“对了，各位，你们有没有发现最近市场上的劳动力大军，跟之前相比有了很明显的变化？”

第三节 劳动力大军的进化史

“哎呀，这肯定有变化啊，变化简直是太大了。”一个皮肤黝黑的中年男子道，“我年轻的时候去工地看，那些农民工甭管是胖的、瘦的，少说也能肩扛300斤。可是现在呢？这些小伙子们一个个看着挺壮，可扛100斤都费劲，您说能没变化吗。”

大家都笑了，但想想也是，在这个时代，年轻一代劳动力的体力水平似乎真的挺低。

肯尼斯导师笑眯眯地说道：“不仅是中国，美国其实也遇到过类似的事情。大家听说过‘刘易斯拐点’吗？”

刘易斯拐点？大家都露出了疑惑的表情，只有少数几个人表示知道这个词。

肯尼斯导师在白板上写下“劳动力过剩—劳动力短缺”后，说道：“刘易斯拐点，其实就是一个国家从‘劳动力过剩’到‘劳动力短缺’的转折。如大家所见，中国已经进入人口老龄化社会了。有谁知道老龄化会带来什么后果吗？”

“知道！”

“会让劳动力出现短缺！”

大家纷纷说道。

“不错。”肯尼斯导师肯定道，“在过去几十年间，中国经济突飞猛进的原因之一就是人口红利。中国之所以能被称作‘世界工厂’，是因为它拥有大量的廉价劳动力。当中国走向老龄化社会后，就必将出现用工成本攀升的现象，就像日本一样。”

“您说的这点我们早就见到了。”一位男士无奈道，“从2004年开始，我们国家的劳动力工资出现大幅度上升，那个时候我就预见到刘易斯拐点出现了。我们公司下属的几个工厂都出现了不同程度的‘用工荒’，农民工劳动力变得供不应求。”

“是啊。”肯尼斯导师感慨道，“中国的刘易斯拐点的出现其实是提前了，我也没预料到贵国的人口红利会过早消退。但仔细一想，其实这个刘易斯拐点也并非是提早出现了。因为农村人口流入城市的最初原因是城市收入高，但随着城市房价、物价的飞涨，农民工在城市的生存成本

也变得更高，再加上无法落户等问题，大部分农民工都重新回到了农村。”

一位女士点头道：“如果农村的城市化进程加快，且城乡收入趋于一致，那又有谁愿意背井离乡跑到其他城市打拼呢？除非这个城市的潜力和机会非常大，就像北京和上海一样。否则，企业能找到的也只有本地劳动力和一些应届毕业生罢了。”

另一位女士也说道：“而且，农村缺乏规模效应，其生产率和经济效率肯定比城市低了不少。我觉得，刘易斯拐点出现得过早其实不是件好事，但要让我说出一个解决办法，我也想不出来。”

肯尼斯导师笑着说道：“两位女士的顾虑和考量都非常正确。其实，要解决这个问题也并非没有办法。我们只要加快城市化进程，让城市与农村协同发展，同时促进农村产业转型升级，让劳动力从劳动密集型产业流向服务业和高新技术产业即可。”

“您说得对。”李彬点头说道，“现如今，我国的农业劳动力纷纷转向非农劳动力，农村劳动力也开始向城镇转移。从职业方面看，就像刚才那个大哥说的，现在的劳动力也从体力化向脑力化发展。就算没有从体力化向脑力化发展，那低级体力劳动力也在向高级体力劳动力发展，低级脑力劳动力也在向高级脑力劳动力发展。”

一位穿米色西装的男士说道：“你这一段话都给我说蒙了。反正，我就知道过去是‘人找厂子’，现在是‘厂子找人’。我不知道别的厂子怎么样，反正我们厂子的管理宗旨就是留人才，只要对方有真才实学，我们会尽量满足对方的求职需求。”

“不只你们，我们单位也是。”另一位男子说道，“我们开的招工条件很优渥了，但即便是在招工旺季，也经常出现招工难的状况。之前咱们国家的劳动力供给市场就像个取之不尽的大海，现在呢，感觉就是个蓄水池，劳动力正从无限供给变成有限供应。”

肯尼斯导师笑着说道：“是啊，不仅中国如此，全世界都是这样的。而且，现在企业对劳动力的技能也有了越来越高的要求，还设置了诸如学历、经历等门槛，所以，劳动力大军的进化之路其实也是企业为他们铺就的。”

穿米色西装的男子说道：“嗨，现在的劳动力市场都是‘80后’‘90后’的天下，他们跟上一代劳动力相比，有更加强烈的共享愿望。但是他们虽然有能力，也想融入城市，可却买不起房也落不了户。所以，他们

一直在争取各方面待遇，并不急着求职。”

“是的。”肯尼斯导师点头表示肯定道，“所以，他们也就更关注就业质量了。在对企业没有信心前，大部分劳动力都不会选择出手。（如图15-2所示）因此，各位管理者们依然要提升企业质量，这样才能在用工成本增加的今天发现人才、留住人才。”

大家都纷纷点头，表示赞同肯尼斯导师的话。



图**15-2**　劳动力市场的有限供应

“再给各位透露个消息吧，下堂课就是管理学的最后一堂了，给大家上课的是位很风趣幽默的导师，大家可以期待一下。那么，好！下课！大家再会！”肯尼斯导师说完，冲着台下挥了挥手。同学们不舍地拍着手，用最热烈的掌声欢送这位颇有魅力的管理学家。

第十六章　罗伯特·坦南鲍姆导师主讲“领导行为”

本章通过四个小节，讲解了罗伯特·坦南鲍姆的领导行为管理理论的要点。在罗伯特·坦南鲍姆看来，领导者是企业的主心骨，其行为对管理企业具有重大意义。为了帮助读者更好地理解罗伯特·坦南鲍姆的领导行为管理学，作者将罗伯特·坦南鲍姆的观点熟练掌握后，又以幽默诙谐的方式呈现给读者。对领导行为管理有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

罗伯特·坦南鲍姆

（Robert Tannenbaum，1915—2003），美国著名企业管理学家，领导行为连续体理论的提出者。罗伯特·坦南鲍姆曾在美国芝加哥大学攻读并获得博士学位，在长期担任人才系统开发教授时，他开始为美国及世界范围内的企业提供广泛的咨询服务。在领导理论方面，罗伯特·坦南鲍姆提出了富有创见的连续分析方法，他和沃伦·施米特合著的《如何选择领导模式》，也是业内一部著名的管理学专著。

第一节　有魅力的领导风格

终于到了最后一堂课，杜伟男和李彬早早便收拾停当，梁欢和纪天敬也穿了正装，一行人颇为隆重地来到了R大礼堂。

可能因为是最后一堂课，礼堂里的学生们看上去也格外严肃。四人找到一处离讲台近的地方坐下，刚坐定，就有一位面带微笑的西方男子走上了讲台。

只见他满面春风，笑意盈盈地跟大家打了个招呼："嗨，各位，大家晚上好。今天是最后一堂管理学课了，而我是今天的管理学导师——罗伯特·坦南鲍姆。今天我们的课程内容是领导行为管理。"

"领导行为管理？是说领导的作风要优良，不能出什么作风问题吗？"一位男士问道。大家听完都笑了，现场气氛也活跃了一点。

罗伯特导师也笑着说道："当然，你说的这个也算领导行为管理的一方面，但我们要说的不止这些，还有领导在公司中的管理行为。毕竟在现代社会中，各级领导都会对工作提出新的要求，员工在领导的要求下往往会感觉力不从心。所以，把管理方法、经验上升为科学，就成为领导们必须研究的现实课题。"

"您说得对，我十年前开了一家公司，现在规模不大不小，但比较稳定。我特别喜欢看企业家们的管理故事，也想效仿他们做一个有魅力的领导，但却不知道从何处下手。"一位穿格子衬衣的中年男子说道。

罗伯特导师点了点头道："是啊，在企业中，那些优秀领导的作风和能力都是非常值得借鉴的。我在研究了大量成功领导的案例后，发现他们出类拔萃是有原因的，因为他们具备一些特殊的领导作风及能力。"

"比如呢？"穿格子衬衣的男子迫不及待地问道。

"比如言出必行就是一项非常有魅力的领导行为。"罗伯特导师笑眯眯地说道。

只见穿格子衬衣的男子露出了微微失望的样子，说道："啊？言出必行在我们国家是老生常谈了，还有没有别的魅力啊？"

罗伯特导师微微一笑道："不仅在中国，言出必行在世界范围内都是有名的。但是我们可以想想，大家都知道言出必行是有魅力的行为，但又有几个人能做到呢？"

李彬点了点头，确实，我国自古以来便有“商鞅变法，立木求信”“人无信不立，国无信不国”这样的说法，可见“言出必行”对于管理者来说非常重要。

罗伯特导师说道：“我们把‘言出必行’分开来看，‘言出’指的是承诺，也是领导给员工们画的大饼；‘必行’是行动，是让员工们吃到大饼的行为。（如图16-1所示）如果领导只会‘画饼充饥’，那员工只能因为饥饿和被欺骗而愤懑离开。我们不能把领导比作皇上，但领导作出的承诺一定要说到做到，不管是‘我要给你加薪’，还是‘再迟到就处罚你’，都要付诸行动，这样才能对创立企业和发展企业起到至关重要的作用。”

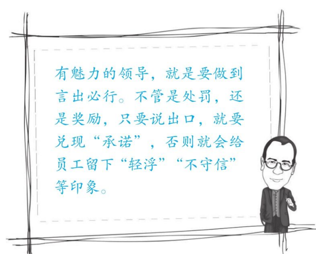


图16-1　什么是有魅力的领导

穿格子衬衣的男子“噢”了一声，说道：“明白了。也是，在企业中，我们作为领导，一举一动都被员工看在眼里，也是员工们评论的对象。为了让他们不在背后说我坏话，我也得做到言出必行啊。”

大家听完都笑了，确实是这么个道理。

罗伯特导师笑着说道：“是啊，领导不能轻易作出承诺，也不能随便发号施令。因为他们不只是领导，同时也是企业的形象代表。如果领导失信于员工，就会失去民心，失去员工的拥护，也失去员工对他的尊重。因此，身为领导，一定要做到‘言出必行’。”

一位穿着白色正装的女士说道：“是啊，我在管理公司时就很注意‘谨言慎行’，因为这也是尊重员工的一种体现。如果我经常失信于员工，那我的话就没有了分量。以后我在管理公司的时候，不管是奖是罚，员工们都会抱着‘反正她也就是随口一说’的心态，有错的下次还会再犯，有功的也不会再次努力。就算员工做得好被我夸奖，他们也会觉得我是在‘画大饼’。”

“你做得对，女士。”罗伯特导师说道，“所以，各位领导在管理公司时，一定要本着‘少开金口，言出必行’的原则，这样才能让自己的话有

分量，才能成为员工心中有魅力的领导。”

“除了言出必行外，还有什么其他的有魅力行为吗？”穿格子衬衣的男子问道。

“当然，不过，这个魅力点同言出必行一样，说起来容易，做起来却难啊。”罗伯特导师神秘地说道，“这个魅力点就是——敢于承认自己的错误。”

一听承认错误，在场不少人都面露难色。

一位卷发男士挠了挠头，有些为难地说道：“您刚才用皇上跟领导作了比较，我也想把二者比较一下。古时候，中国有皇帝‘知错改错但不认错’一说，我觉得一个公司的领导也是如此。你要是向员工们承认自己错了，那你就没有威信可言了。”

“不，你的担心恰恰是多余的。”罗伯特导师竖起一根食指摇了摇，说道，“相反，只有领导自己敢承认错误，员工才敢指出公司管理方面的不足，企业才有可能避免战略决策方面的失误。美国管理界有这样一句话，叫‘老板生病，员工吃药’，各位都听说过吗？”

大家纷纷摇头，罗伯特导师继续说道：“这句话其实是针对一些成功的小型企业的领导的。因为他们过去的成功会让其产生盲目的自信，当企业出现问题时，他们不会从自己身上找问题，潜意识里也不觉得自己有缺点。所以，每当问题出现时，他们都会有意无意地从别人身上找原因。这对创新思维的产生极其不利，同时也会加大领导在决策方面出现失误的概率。不愿意承认错误的领导，就会造成企业内的问题无法得到正确解决，甚至会影响到企业的生存。”

说完，罗伯特导师又对大家说道：“请各位想一想，如果你们是员工，现在有一个做错了却不认错的老板带领你们，那你们发现问题后还敢指出老板的过错吗？”

“我肯定不会。”一位戴金丝眼镜的女士说道，“很不幸，我的老板就是这样的人。有时候，明明是他的决策出现失误，但‘锅’总要我们这些高管来背。他对员工们也是一样的，只要公司业绩下滑，所有员工就要多工作少拿钱。不仅如此，他还要对员工们冷嘲热讽，认为是他们能力不够。如果有人敢给他提意见，或者当面指出他的过错，他就会在工作中给对方‘穿小鞋’。就这样，我们公司的人员流失率很高，我也准备年后跳槽了。”

“噢，这真是太糟糕了。”罗伯特导师耸了耸肩膀，“我也劝你赶紧跳槽吧，毕竟有老板如此，这个公司的前景也不会太好。”

大家都若有所思地点了点头。穿格子衬衫的男士举手问道：“对了，罗伯特导师。那照您看来，什么样的行为才是最好的领导行为呢？”

“若说最好，其实没有最好，因为每个公司都有自己的独特性，这个世界上没有哪一种管理方法是通用的，大家必须学会使用复杂的管理方法。”罗伯特导师说道，“不过，我倒是可以给各位说一下，什么样的领导行为才是合适的。”

第二节　领导行为，就存在于威严与亲和之间

听完罗伯特导师的话，大家的兴致都被提起来了，毕竟这是一个提高领导魅力行为的重要机会，在场的领导和高管们都竖起了耳朵仔细聆听。

罗伯特导师在白板的左边写下了“威严”，右边则写下了“亲和”。他站在两个词中间，满面春风地说道：“刚才不少同学都透露‘作为一名领导，要时刻保持威严’，你们说的其实有道理，因为威严确实是领导行为管理中的一点。当然，我这么说并非是让大家板着脸，而是要让大家把握好威严和亲和间的距离。”

“您是说，太过亲和也不好吗？拿我来说吧，我就比较喜欢跟员工们推心置腹。”一位脸圆圆的女士说道。

罗伯特导师摇了摇头道：“亲和并不是说越能跟员工们打成一片就越好。我也见过不少选择跟员工称兄道弟的领导，但造成的后果就是领导在发布命令的时候没人愿意听从。因此，为了树立领导的权威、管理好员工，把握好上下级交往的关系是十分重要的。”

“怎么看自己是否逾越了尺度呢？”圆脸女士疑惑地问道。

罗伯特导师略一思索，说道：“各位，请你们思考一下，自己是否时常与员工一同出入各种社交场所？是否对大部分员工都无话不谈？在公众场合，各位的员工是否经常与你们称兄道弟？”

罗伯特导师的话刚说一半，就有不少人纷纷点头。

罗伯特导师一脸严肃道：“嗨，各位同学，如果出现了上述的几种情况，那么，你的上下级关系就已经亮起危险的信号灯了。此时，管理者应当立刻采取行动，与自己的员工保持适当的距离，不能过从甚密。你们中国不是有句话叫‘距离产生美’嘛，跟员工保持适当的距离还是有好处的，就算领导再亲民，再民主，也要保持在员工心目中的威严啊。”

“是啊。”刚才那位穿格子衬衫的男子说道，“你想想，如果你跟员工们打成一片，让人家把你当朋友了。那他们有事请假，你又不想给假的时候，怎么办？以朋友的身份？人家有事你总不能不让人家请吧？以领导的身份拒绝，人家又会在背后说你虚情假意。所以啊，还是跟员工们

保持一定距离的好。像我这样的领导，最怕的就是我把他们当员工，他们却把我当朋友，这样就会让我觉得很难下命令，毕竟朋友是不能命令的。”

“你说得对。”罗伯特导师摊手道，“其实，管理者与员工之间的距离本就不好把握，如果距离太远，就会丧失亲和力，让下属敬而远之；如果距离太近，则容易丧失威严，影响工作，甚至会招来非议。（如图16-2所示）比如你前期一直把员工当朋友，但公司出现问题，你需要命令大家办事时，他们就会在背后议论‘老板这是怎么了？之前还跟我有说有笑的，还跟我一起吃饭，今天就把我叫到办公室训了一顿，叫我干这干那的，真不知道他是怎么想的’。”



图**16-2**　注意你的“亲密行为”

看着大家若有所思的样子，罗伯特导师又讲了这样一个故事。

法国戴高乐将军有一个座右铭，叫“保持一定距离”。这个座右铭，也深刻影响了戴高乐将军与其顾问和智囊团之间的关系。在他十几年的总统生涯中，纵观所有与他合作过的人，包括秘书、参谋和办公厅工作人员等，没有一个员工的工作年限能超过两年。

戴高乐将军曾对新任的办公厅主任说：“我只能聘用你两年，所以，就像参谋部的员工不能以这项工作为职业一样，你也不要把办公厅主任当成自己的职业。”

不仅如此，即便是新人，戴高乐将军也不跟他们任何一个人有工作之外的往来。他跟所有人的交往都是有距离的，而且都是相等的距离，没有亲疏之分。因此，有些员工犯了错误，或者想找他办事，他都会秉公处理，绝对不徇私枉法。在戴高乐将军任职期间，他的幕僚们也是最奉公守法的。

听完这个故事，大家都纷纷击掌称妙，啧啧赞叹不已。圆脸女士说道："啊？那戴高乐将军不跟下属交往，平日会不会寂寞啊？会不会影响下属的执行力啊？身为将军，还是总统，不培养几个心腹能行吗？"

罗伯特导师笑着说道："不跟下属交往，并不代表他不关心下属。相反，他给下属们的待遇很优厚。大家可以想想，如果一个领导既想当下属的哥们儿，又想当大家的领导，那结果只能是哪种角色都扮演不好。员工会对领导的这种'两面派'行为怀恨在心，大家的整体效率也不会获得提升。"

"那，我应该如何把握威严与亲和之间的关系呢？换句话说，身为领导，我究竟应当怎样处理与员工之间的关系呢？"圆脸女士认真地问道。

"要想正确把握威严与亲和之间的关系，我们需要做到以下三点。"罗伯特导师说道，"第一点就是不要介入员工间的是非长短，也不要跟员工有过多的闲聊。很多时候，你根本不知道谁是对的，谁是错的。如果你贸然插手员工间的关系，就会让员工觉得'亲疏有别'。'亲近者'容易忽略你的命令，'疏远者'容易对你心生怨怼。"

"噢，我确实喜欢充当员工之间的问题调解员的角色，看来以后一定要注意这点。"圆脸女士恍然大悟道。

"是啊，俗话说'清官难断家务事'嘛，以后这些事你还是少插手为妙，可以让人事部和其他同事们充当调解员的角色。"罗伯特导师说道。

"那第二点呢？"大家纷纷问道。

"第二点就是要召集员工开会。"罗伯特导师说道，"像这位女士一样已经给员工树立'朋友意识'的领导者，要专门召开一场员工大会，用诚恳的语言来表明自己作为一名领导的坚定立场。员工如果在某些方面做出让领导不接受的行为时，领导需要用威严来让员工知道，什么才是员工和领导之间该有的关系。"

圆脸女士听得频频点头，那个架势似乎是等不及要回去召开员工大会似的。

罗伯特导师喝了口咖啡，继续说道："第三点就是不要与员工的关系过于亲密。在企业中，哪个领导都难免有一两个特别欣赏的员工。但如果领导跟这部分员工过于亲密，就会让其他员工心生不满。有时候，这些表现好的员工因为自己的能力获得奖励，反而会被其他员工看成'走关系'得到的奖励，这样对员工们的团结度和凝聚力都不好。"

看着大家都记得差不多了，罗伯特导师笑意盈盈地说道：“总而言之，领导在保证亲和力的基础上，也要维护自己的威严，这样才能更好地管理员工。不过，还有一个影响领导权威的因素，那就是——自由度。”

第三节　影响领导权威的是自由度

“自由度？什么意思，是要对员工实行‘放养’吗？”穿格子衬衣的男子疑惑地说道。

大家都笑了，这个穿格子衬衣的男子还挺幽默，不过，罗伯特导师说的‘自由度’到底是什么意思呢？

只见罗伯特导师闭上眼睛，摇头晃脑，念念有词道：“在老子的《道德经》中，有这样一段话——太上，不知有之；其次，亲而誉之；其次，畏之；其次，侮之。信不足焉，有不信焉。悠兮，其贵言。功成事遂，百姓皆谓‘我自然’。”

大家听得更懵了，啥玩意儿？什么叫“我自然”？

罗伯特导师睁开眼睛，看着大家一脸懵的表情有些恨铁不成钢地说道：“嗨，这可是你们国家的经典名著《道德经》啊，大家都不知道吗？”

一位女生怯怯地说道：“导师，这个文言文的我们确实听不懂。其实，中国古代也不是所有人都说文言文的，大多都是说文言白话文的。”

罗伯特导师脸一红，连咳了两声，说道：“嗨，先不管那个，我的意思是，《道德经》里的这句话很适合我们今天说的领导行为管理学。我把这句话用管理学语言简单解释一下，就是——最好的领导，通常不会让员工们感觉到自己的存在；次一等的领导，员工们会称赞他并且与他亲近；再次一等的领导，员工们会对他产生畏惧心理；最末等的领导，员工们都会对他表示轻蔑与不屑。当管理者不讲诚信时，员工们都不会信任他。最好的领导很少发号施令，但员工们却能把事情办得很好，如果有人问员工们，员工们都会说‘我们本来就应该这样做呀’。”

大家恍然大悟。一位蓄着胡子的中年人说道：“这就跟武侠小说中说的一样，高手通常是‘此处无招胜有招’呗？领导的最高境界，就是不用管理，大家也能自觉地把工作干好？”

“不错。”罗伯特导师满意地说道，“最高明的领导不会在员工们面前‘刷存在感’。也就是说，不管领导在不在公司，在不在岗位上，员工们都能做到领导在与不在一个样，都能积极、主动地工作，这才是领导行为管理的最高境界。”

“可是，这谈何容易啊。平时我在公司里盯着，大家还要想方设法地偷懒呢，我要是不在公司，他们还不得上天啊。”胡子男皱着眉头说道。

罗伯特导师摇了摇头道：“不是，是你的方法不正确。当然，这也不能说你的领导行为有错，毕竟这种‘无为而治’的境界不是谁都能达到的。但是，听了我的课，你想达到这种高手境界也并非不可能——”

罗伯特导师故意拉长了话音。果然，大家的耳朵都竖了起来，生怕漏掉了什么细节。

“我给大家三个条件做‘无为而治’的前提——第一是领导的个人管理素质；第二是授权行为；第三是员工的自我管理能力。”罗伯特导师高声说道。

“我们先看第一条，领导的个人管理素质。”罗伯特导师强调道，“只有领导的个人魅力足够强大，才能让大家心甘情愿地跟随他。所以，领导必须凭借自身的诚信，来获得员工对自己的信任和拥护。只有这样，员工才会乐于听命，即便领导没有发号施令的行为，员工也乐意追随他，真正愿意做到‘领导在与不在一个样’。这就是领导的‘非权力性的影响力’。”

圆脸女士点了点头道：“我也最担心这个问题，我怕我一不在公司大家就上天了。所以，我想从亲和力方面抓住员工的心，没想到还是出了问题。”

“现在纠正也不晚。”罗伯特导师安慰道，“其实，你也可以借鉴第二条，就是学会授权。之前导师给大家讲过授权的重要性了吧？因为领导能力即便再强，也无法控制所有的事情，更无法制定全部决策。当领导尝试控制所有事情时，通常会得不偿失，既把事情做得效率低下，又会给其他员工添乱。因此，领导最好放权给自己的下属去执行，而且基层的员工和管理者，可能要比企业领导更加了解情况。”

“是的，法约尔导师已经讲过授权内容了。”

“亨利导师也提到过。”

大家纷纷说道。

罗伯特导师点点头，继续说道：“领导学会正确而有效的授权，非但不会削弱自己的权力与地位，还可以让员工创造出更科学、更出色的解决方案。通常情况下，领导不能正确对员工进行授权的主要因素有对员工的能力不信任、对自己的职权地位看得太重、过高估计自己的能力与

重要性等。”

穿格子衬衣的男子说道：“也就是说，领导不能正确授权的原因，是管理者对管理的作用与方法缺乏正确认识，对吗？”

“是的。”罗伯特导师赞同道，“最后一点，就是员工的自我管理能力要高，只有培养员工的自我管理素质，领导才能考虑无为而治。领导的思维属于战略思维，而员工的思维是追随性思维。领导需要站在全局角度，综合性地考虑问题。只有或选择或培养擅长自我管理的员工，才能恰当地处理企业协调问题，才能发挥员工潜力，让员工们真正做到‘老板在与不在一个样’。”

杜伟男点了点头道：“您说得对，我们这些做领导的，确实应该利用好下属心理，同时注意自己的领导行为，这样才能对下属起到潜移默化的作用。”

罗伯特导师笑着说道：“我的课程能对你们起到帮助作用，这是最好不过的事情了。好了，各位，中国有句老话叫‘天下无不散之筵席’，我们也该说再见了。希望我的课程能对各位有所帮助，也祝愿大家越来越好，各位晚安！”

大家立刻站起身来，用最热烈的掌声送别罗伯特导师，掌声经久不息。

在十六堂管理学课程中，李、杜二人既收获了管理学知识，还收获了爱情。而正在看这本书的你呢，又有哪些收获与心得？

参考文献

[1] 汪继红．管理学原来这么有趣[M]．北京：化学工业出版社，2015．

[2] 罗宾斯．管理学[M]．北京：中国人民大学出版社，2012．

[3] 周三多．管理学[M]．上海：复旦大学出版社，2018．

[4] 明道．管理学常识速查速用大全集[M]．北京：中国法制出版社，2015．

[5] （美）肯·斯密斯．管理学中的伟大思想[M]．徐飞，路琳，苏依依译．北京：北京大学出版社，2016．

[6] 李培挺．福列特论管理创新与个体自由[J]．天津行政学院学报，2011（2）．

[7] 童中平．戴明管理哲学思想探析[J]．中外企业家，2016（6）．

[8] 张银岳，董立群．西方管理思想史的解读方式及其演进的经济学资源[J]．管理科学文摘，2005（7）．

[9] 马克斯·韦伯．韦伯作品集[M]．康乐，简惠美，译．桂林：广西师范大学出版社，2005．

[10] 修竹．玛丽·帕克·芙丽特：学以致用　知行合一[J]．现代企业文化，2015（12）．

[11] 郭咸纲．西方管理思想史[M]．北京：经济管理出版社，2004．

[12] 毛秀珍．赫伯特·西蒙：罕见的博学杂家[J]．现代企业文化，2010（10）．

[13] 汪罗．明茨伯格：战略过程学派创始人[J]．当代电力文化，2014（6）．

[14] 徐业帆．关于现代企业管理中组织文化的思考[J]．东方企业文化，2012（11）．

[15] 汪罗．梅奥：行为科学管理的奠基人[J]．当代电力文化，2014（5）．

大师精华课系列

经济学原来很有趣

16位大师的精华课

王文君　著

通过古今中外经济学大师之口
阐述经济学思想精华

与经济学大师们互动交流
学会用经济学眼光看问题

萌系漫画插图
双色精美印刷

ECONOMICS
IS VERY
INTERESTING
THE ESSENTIAL COURSE OF 16 MASTERS

清华大学出版社

大师精华课系列

经济学原来很有趣

16位大师的精华课

王文君 著

ECONOMICS IS VERY INTERESTING

THE ESSENTIAL COURSE OF 16 MASTERS

清华大学出版社
北京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：**010-62782989**，**beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn**。

图书在版编目（**CIP**）数据

经济学原来很有趣：16位大师的精华课 / 王文君著．—北京：清华大学出版社，2021.10

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-58902-0

Ⅰ．①经…　Ⅱ．①王…　Ⅲ．①经济学 - 通俗读物　Ⅳ．①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2021）第174131号

责任编辑：刘　洋

封面设计：徐　超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：杨　艳

出版发行：清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦A座

邮　　编：100084

社总机：010-62770175

邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市国英印务有限公司

经　　销：全国新华书店

开　　本：148mm×210mm

印　　张：9.375

字　　数：210千字

版　　次：2021年12月第1版

印　　次：2021年12月第1次印刷

定　　价：89.00元

产品编号：086712-01

本书采用了虚拟课堂形式，精心选取了16位著名的经济学家，从经济学的16项基础概念入手，将晦涩难懂的经济理论与各种经济现象相结合，用通俗易懂的语言，深入浅出地解析经济学，并且力求做到细致全面。

本书有以下六大特色：只讲经济常识，以实用性为主；采用课堂手法，讲解经济学知识；揭示有趣的经济现象；将经济学专业术语化繁为简；深入浅出地解析经济理论；配以图片，让读者更容易理解。

本书的重点不在于教授读者那些深奥的理论，或者让读者学习数学、图表之类的工具来分析经济问题，而是要逐步引导读者，用经济学家的思维去思考问题，用经济学方式去解决问题。本书能让读者学会选择，从而做出正确决策，理性消费，感性生活。

内容简介

《经济学原来很有趣》是一本通过古今中外经济学大师之口，阐述经济学思想精华的图书。本书虚拟了16堂经济学大师之课，从16个方面解析经济学相关理论。在授课过程中，作者安排了读者与经济学大师们的互动交流，从而更好地帮助读者理解经济学内容。本书可以让读者在轻松愉快的氛围里，学会用经济学眼光看问题。渴望在欢乐气氛中学习经济学知识的读者，请一定不要错过此书！

序言

经济学是一门研究生产、流通、分配、消费价值及规律的科学。经济学与自然科学和其他社会科学一样，都是对研究对象客观规律的研究，经济学的重要性在这里也可见一斑。

经济活动是人类特有的活动，学好经济学可以帮助人们创造、转化和实现价值；人类经济活动就是价值的创造、转化与实现，能满足人类物质文化生活的需要。

本书采用了虚拟课堂形式，精心选取了16位著名的经济学家，从经济学的16项基础概念入手，将晦涩难懂的经济理论与各种经济现象相结合，用通俗易懂的语言，深入浅出地解析经济学，并且力求做到细致全面。

如今，世界经济格局变幻莫测，各类经济现象扑朔迷离。专业的经济学术语晦涩艰深，让很多读者对经济学理论望而却步。

面对“经济学”这个庞大的科学概念，你是否感到茫然和迷惑？看到一系列经济学图表、公式和数据分析，你是否觉得无从下手？

其实，了解经济学并不难。经济学也可以变得妙趣横生。《经济学原来很有趣》就是这样一本通俗的大众经济学读物。

本书能够引导每一位读者入门，不管你对经济学是略知一二，还是零基础，本书都能让你从此之后面对经济学不再望而生畏。

本书包含了经济学基础原理、经济学常用术语、市场经济学、市场结构经济学、消费经济学、生产要素经济学、厂商经济学、宏观经济学、国际贸易经济学、金融经济、经济形势等内容，是一本很好的普及性读本。

当前，中国经济正面临着全新的形势，我们有责任针对新出现的经济问题，给读者作出进一步的解释，这是新形势下读者的需要，也是我们对经济学的延伸和拓展。

此外，本书还有以下六大特色：只讲经济常识，以实用性为主；采用课堂手法，讲解经济学知识；揭示有趣的经济现象；将经济学专业术语化繁为简；深入浅出地解析经济理论；配以图片，让读者更容易理解。

经济学是一门让人收获智慧与幸福的社会科学。经济学与人们的生活息息相关，无论是学习、工作，还是婚姻、消费、理财等，经济学知识和原理无处不在。

本书的重点不在于教授读者那些深奥的理论，或者让读者学习数学、图表之类的工具来分析经济问题，而是要逐步引导读者，用经济学家的思维去思考问题，用经济学方式去解决问题。

本书能让读者学会选择，从而做出正确决策，理性消费，感性生活。

读懂经济学，你的生活就能多一些保障，你的未来也会更加光明！经济学是聪明人的选择，请翻开本书，开始你的经济学之旅吧！

作者

2021年**6**月

引言

王一是经济学专业大一新生。某天傍晚，他正和舍友聊天，一阵短促的敲门声打断了他们。

王一起身开门，看到一张陌生的面孔。他疑惑地问来人："请问您找谁？"来者神秘地笑了笑，递给王一一张精致的卡片："我这里有16堂课，一共16晚，每晚都会有一位大师来讲课，卡片只给有缘人。年轻人，要不要来一张？"

王一听完啼笑皆非，现在做推销都这么神秘了吗？他打算关上门。

陌生人赶紧拦住了他："年轻人，机不可失，时不再来哦。这可是免费的。"

王一笑着对他说："我可是学经济学的，我知道，天底下没有免费的午餐，您还是去别的宿舍问问吧。"

陌生人又是一笑："你就收下吧，就在学校的大礼堂。每晚12点准时上课，你绝对不会失望的。"王一将信将疑地收下了卡片。

到了晚上11：30，王一躺在上铺怎么也睡不着，他又拿出了陌生人给的卡片，翻来覆去地看着。

突然，王一从床上坐起来。反正也睡不着，干脆去看看！

他穿好衣服，推门溜出了宿舍楼，直奔大礼堂而去。晚上的校园黑漆漆的，安静得让人发毛，这让王一对课堂又产生了一丝疑惑。

推开大礼堂的门，里面已经坐了不少学生。门口的年轻人穿着中世纪的服装，面无表情地说："你有卡吗？"王一赶紧掏出卡片，门口的年轻人侧身让王一过去："快找个位置坐好，课程马上就要开始了。"

王一快走了两步，正要落座时，却见讲台上缓缓走来一位导师。只见他满头卷发，五官棱角分明，穿着英国古典服装，典型的西方人形象。

王一倒吸了一口凉气："这不可能吧，难道是……他？"

目 录

内容简介
序言
引言
第一章　配第导师主讲“利息”
　　第一节　钱是可以自己赚钱的
　　第二节　可以让财富滚雪球的复利
　　第三节　利用高回报设置陷阱的庞氏骗局
　　第四节　计息方式不同，结果令人震惊
　　第五节　利息和风险收益理论
第二章　斯密导师主讲“分工”
　　第一节　绣花针、流水线和产业分工
　　第二节　大分工是社会推动力
　　第三节　科学技术为什么是第一生产力？
　　第四节　苹果手机到底是不是美国产品？
第三章　李嘉图导师主讲“价值”
　　第一节　价值的本质是什么？
　　第二节　你的工资与价值之间的关系
　　第三节　未来价值与让人克制欲望的“延迟折扣”
第四章　萨伊导师主讲“边际”
　　第一节　为何物以稀为贵？
　　第二节　生产、投资与安全边际
　　第三节　边际与一般均衡理论
　　第四节　影响满足感的边际效应
第五章　马尔萨斯导师主讲“人口”
　　第一节　人口与经济的关系
　　第二节　“无解”的人口大爆炸
　　第三节　人口为什么会负增长？
　　第四节　所谓“马尔萨斯陷阱”
第六章　穆勒导师主讲“市场”
　　第一节　市场：看不见的“上帝之手”
　　第二节　价格：市场的信号
　　第三节　市场失灵和羊群效应
第七章　凯恩斯导师主讲“宏观调控”
　　第一节　完全自由市场是不存在的

第二节　政府过度干预导致的“寻租”
第三节　为什么限购令限制不住房价？
第四节　国家对人口的调控对不对？
第八章　马克思导师主讲“剩余价值”
第一节　什么是剩余价值？
第二节　资本原始积累是血腥的吗？
第三节　资本家是如何剥削工人的？
第四节　剥削是件很可怕的事情吗？
第九章　马歇尔导师主讲“竞争”
第一节　不自由市场上的竞争
第二节　无法摆脱的竞争与垄断
第三节　单一垄断带来火车上的“天价盒饭”
第四节　追求效率导致的寡头市场
第十章　熊彼特导师主讲“供需关系”
第一节　经济学的终点在哪里？
第二节　决定供给与需求的均衡价格
第三节　国际供求关系成就“中国制造”
第四节　理想中的供求模型
第十一章　蒙代尔导师主讲“消费”
第一节　热衷花明天钱的美国人
第二节　中国人为什么爱攒钱？
第三节　攒钱的后果很严重
第四节　沉没成本和机会成本
第五节　欧元的好处在哪里？
第十二章　萨缪尔森导师主讲“社会分配”
第一节　税收对人民生活的影响
第二节　工资来自社会财富分配
第三节　求职难与用工荒的悖论
第四节　国企应该退出历史舞台？
第十三章　弗里德曼导师主讲“货币”
第一节　金银天然不是货币
第二节　货币超发的严重性
第三节　流通是怎样产生利润的？
第四节　货币升值是好事吗？
第十四章　纳什导师主讲“博弈”
第一节　有趣的纳什均衡
第二节　致命的囚徒博弈
第三节　劣币驱逐良币

第十五章　李斯特导师主讲“贸易保护”
　　第一节　国家利益高于一切
　　第二节　贸易逆差与鸦片战争
　　第三节　“美洲香蕉共和国”
第十六章　斯蒂格利茨导师主讲“危机”
　　第一节　为什么会发生经济危机？
　　第二节　“骗人”的恩格尔系数
　　第三节　美国为什么找中国借钱？
参考文献

第一章　配第导师主讲“利息”

本章通过五个小节，讲解威廉·配第有关“利息”的经济学内容。作者用幽默诙谐的文字，为读者营造出一种轻松明快的氛围，让读者能在愉悦的氛围中学习有关“利息”的经济学理论。

威廉·配第

（William　Petty，1623年5月26日—1687年12月16日），英国古典政治经济学创始人，统计学家，被称为“政治经济学之父”。他率先提出了劳动决定价值的基本原理，并在劳动价值论的基础上考察了工资、地租、利息等的范畴，他把地租看作剩余价值的基本形态，他区分了自然价格和市场价格。其一生著作颇丰，主要有《赋税论》《献给英明人士》《政治算术》《爱尔兰政治剖析》《货币略论》等。

第一节　钱是可以自己赚钱的

“各位东方的学生们，我是来自英国的威廉·配第，大家晚上好。”威廉·配第教授挺了挺腰板，将右手放在胸前，给台下的同学们鞠了一躬。

王一没像其他同学那样吃惊，虽然他一眼就看出，台上那个绝对不是演员，但由于他接受能力很强，所以他并不慌乱。

待台下稍稍平静后，威廉·配第用文明杖敲了敲地板：“各位的反应跟我预想的差不多，当我知道这堂课是要上给21世纪的中国学生时，我也是十分惊讶的。”威廉·配第笑着向台下眨了眨眼睛。

在场的同学似乎很快接受了这个事实，纷纷拿出了笔和本子。王一什么都没带，他不由得有些后悔自己没早做准备。要知道，威廉·配第导师的课，可不是什么时候都能听到的。

转眼间，威廉·配第导师已经在黑板上写下一个问题：钱会自己赚钱吗？

看到这个问题，台下的学生立马开始了热烈讨论。王一听到有人说：“钱又没手没脚，自己怎么赚钱？当然是人在赚钱啊！”“钱要是会自己赚，还要我们那么努力干什么？”但是王一却隐隐猜到了什么。

威廉·配第导师看着台下交头接耳的同学，颇有些得意地说：“大家肯定都是一头雾水吧？钱怎么能生钱呢？但是大家别忘了，投资就是典型的用钱来赚钱啊！”

台下的同学恍然大悟。

威廉·配第导师接着说：“有些人觉得投资很复杂，一提到这个问题就晕头转向。什么基金、股票、债券，完全听不明白。其实说白了，这些投资就是在用钱生钱。”

这句话让王一想到电视剧《欢乐颂》里的一句台词：人生钱很难，钱生钱却很容易。看来，威廉·配第导师讲的就是这个道理。

威廉·配第导师接着说：“想让钱自己赚到钱并不难，只要坚持‘一个中心，两个基本点’的原则就可以了。”在场的同学包括王一都笑了，英国人竟然还懂中国特色社会主义基本路线的核心内容！

威廉·配第导师接着说：“这一个中心，就是以管钱为中心；两个基本点则是以生钱和护钱为保障。最贴近大家生活的钱生钱方式，应该就

是利息吧？！”同学们纷纷点头。（如图1-1所示）

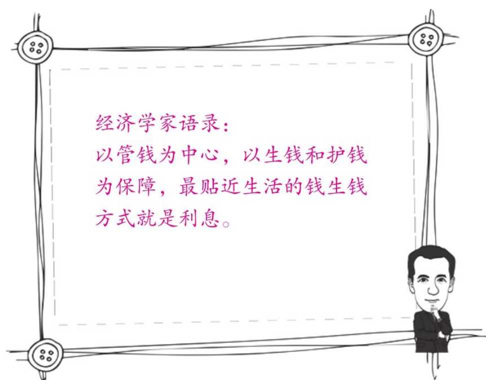


图**1-1**　什么是利息

王一在学习经济学课程的时候，曾听自己的专业课导师讲过，所谓利息，就是指货币资金在向实体经济部门注入并回流时所带来的增值额。当时觉得这个解释晦涩难懂，所以留给王一的印象并不深。

而威廉·配第导师对利息的解释是：你把钱借给银行，银行支付给你的报酬。

王一自己也存钱，但银行支付给自己的利息很有限，指望那点儿存款大富大贵根本不现实，但毕竟聊胜于无。其他学生也是一脸若有所思的样子。

在礼堂的角落里，一个学生举手提出了自己的疑问：“银行给我们支付利息，那谁给银行支付利息呢？银行会不会赔？”

威廉·配第导师对该生递去一个鼓励的眼神，说道：

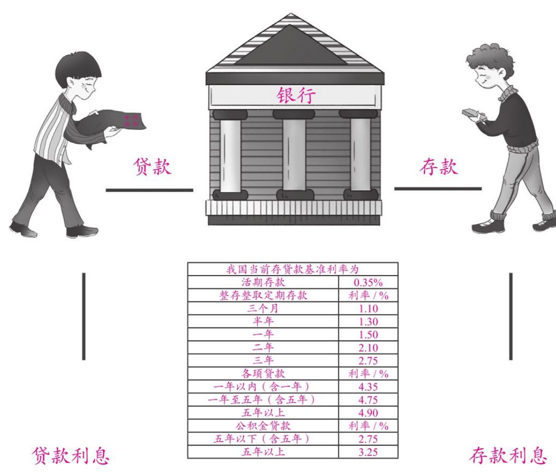
“其实，利息不仅包括银行支付给你们的利息，也包括你们向银行贷款时缴纳的利息。早在封建社会甚至奴隶制社会时期，就已经存在着高利贷形式的钱生钱方法。当然，银行跟高利贷还是有很大差别的。”

说到这儿，聪明的同学已经猜到银行的赚钱方式了。威廉·配第导师接着说：

“你可以想象一下：如果银行不给你利息，你会存钱进去吗？你把钱存进银行，银行才有钱向别人放贷，要知道，贷款利息可是远远高于存款利息的。银行给你2.5%的利息，再用你的钱去放贷，贷款的利息可是在5%以上呢。”

威廉·配第导师转身在黑板上写下了利息的计算公式：利息＝本金×利率×存期×100%。然后他转过身，一本正经地讲道：

“我把我的50万元存入银行，5年定期，年利率是4.8%。我什么都不用干，我的50万元就会每月赚到2000元，每年就是2.4万元，5年下来，就是12万元。这还只是普通的银行存息，有些利息甚至更高。这难道不是钱生钱最好的方式吗？”（如图1-2所示）



我国当前存贷款基准利率为	
活期存款	0.35%
整存整取定期存款	利率 / %
三个月	1.10
半年	1.30
一年	1.50
二年	2.10
三年	2.75
各项贷款	利率 / %
一年以内（含一年）	4.35
一年至五年（含五年）	4.75
五年以上	4.90
公积金贷款	利率 / %
五年以下（含五年）	2.75
五年以上	3.25

图**1-2**　贷款利息和存款利息

大家都纷纷点头，利息果然是钱生钱的好方法啊。威廉·配第导师看到大家满面红光的样子，笑着说：

“一提到钱，大家的眼睛都开始放光了。但是先别急，我还有个问题要问大家。”他眨了眨眼睛对台下的同学们说道，“你们可知道，为什么诺贝尔奖的奖金永远都发不完？”

王一琢磨道，利息每年就这么多，诺贝尔奖怎么会永远也发不完呢？其他人也是一脸疑惑地看着彼此。

威廉·配第导师看着面露疑惑的学生们，狡黠地笑了笑：“这就是我下面要讲的内容——复利。”

第二节　可以让财富滚雪球的复利

威廉·配第导师一席话，让台下的学生有些摸不着头脑。“利息”这个概念大家都知道了，那“复利”又是什么呢？竟然能让诺贝尔奖的奖金永远都发不完？

王一也苦思冥想了良久，明明记得专业课导师提过的，怎么就是没印象呢？

威廉·配第导师似乎很满意大家这种困惑的表情，接着说道：“诺贝尔在全世界20个国家开办了约100家工厂，在弥留之际，诺贝尔立下了遗嘱，将自己的财产变作基金，每年用这个基金的利息作为奖金，奖励那些在前一年度为人类做出卓越贡献的人。大家记住，诺贝尔奖本金是3100万瑞典克朗。”

接着，他转身在黑板上写下这样一串数字：

1901年，奖金15万瑞典克朗；

1980年，奖金100万瑞典克朗；

1991年，奖金600万瑞典克朗；

1992年，奖金650万瑞典克朗；

2000年，奖金900万瑞典克朗；

2001年，奖金1000万瑞典克朗；

……

王一和大家一样，眼睛随着威廉·配第导师写下的数字越瞪越圆，不少学生都计算出，诺贝尔奖金发放的总额，早已远远超过诺贝尔遗产的本金数额。

威廉·配第导师笑着说：“如果没有复利，诺贝尔奖早已不复存在了。1953年，诺贝尔奖的资产只剩下300多万美元。加上通货膨胀的影响，这些钱只相当于1901年的30万美元。”

大家明知道诺贝尔奖并没有破产，但心还是不由自主地揪了起来，十分专注地看着威廉·配第导师。威廉·配第吊足了大家的胃口，满意地接着说：

“诺贝尔基金会的理事们求教于经济专家，用一种新的资产管理方

式，一举挽回了诺贝尔奖的破产危机。不仅如此，到2000年之后，诺贝尔奖的总资产已经增长到超过5亿美元了。”

这时，王一听见有同学说：“我知道了！您是想说经济学上的‘72法则’！”威廉·配第导师向那位学生投去赞许的目光，然后向其他学生解释道：

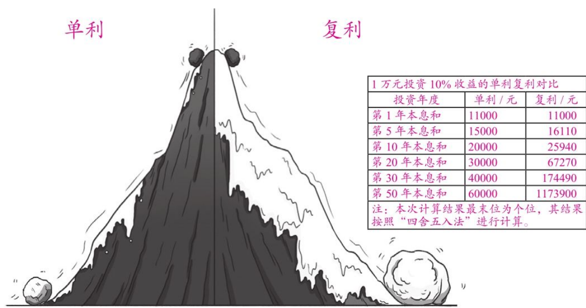
“‘72法则’，就是用72除以回报率，可以估算出本金增减所需的时间，反映出复利的结果。举个例子吧，假如你将投入100万元，年利率是10%，那么，你的100万元增长到200万元，大约需要72÷10，也就是7.2年时间。”

威廉·配第导师一边说，一边把复利计算公式写到了黑板上：$F=P(1+i)^n$。

“其中，P就是我们的本金，也就是那100万元；而i则是利率，也就是10%；n为持有期限。”威廉·配第狡黠地眨了眨眼睛，“诺贝尔的财富真的很令人羡慕啊，而这也是利滚利最好的例证。”（如图1-3所示）

说到这儿，威廉·配第导师喝了口茶，满意地看着台下学生们瞠目结舌的样子。王一将威廉·配第导师的话好好消化了一番，才发现原来经济学这么有趣，难怪有这么多人都为经济学着迷。

威廉·配第导师补充道：“复利最大的魅力就在于，它不仅是本金产生利息，利息也能产生利息，就像滚雪球一样，越滚越大。”



1 万元投资 10% 收益的单利复利对比		
投资年度	单利 / 元	复利 / 元
第 1 年本息和	11000	11000
第 5 年本息和	15000	16110
第 10 年本息和	20000	25940
第 20 年本息和	30000	67270
第 30 年本息和	40000	174490
第 50 年本息和	60000	1173900
注：本次计算结果最末位为个位，其结果按照“四舍五入法”进行计算。		

图**1-3**　单利与复利对比

威廉·配第导师耸耸肩，轻松地说：“躺着也能挣钱，这是一件真事。其实你也有希望登上富豪榜。也许你们当中有人会问：我怎么不知道还有这种好事呢？因为，你不懂复利。”

很多人包括王一，大家都认为致富的先决条件是庞大的本金，其实

并非如此。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”就是这个道理。说白了，只要懂得复利，一粒米也能变成大粮仓。

威廉·配第导师让大家思考了一下自己的话，然后说：“我出一个问题，考考大家是否真的听懂了复利这个概念：有两个人，第一个在23岁的时候，每年投资1万元，直到自己45岁，按照年复利率15%的收益增长；另一位在32岁才开始投资，他每年投资2万元，同样是15%的复利率。当二人都到45岁时，谁的钱更多？”

王一听到有些学生小声说“投资两万元的更多”，也有人说“先投资的人钱更多”，但更多的学生则是拿出笔和本，仔细地计算着二人的所得。

最后，大家纷纷给出了答案：先投资的人赚得更多。

威廉·配第导师满意地笑了：“很好，看来你们都认真听讲了。先投资的人，在他45岁时，通过复利能得到约138万元，而后投资的人，到他45岁时只能获得68.7万元。这就是复利的时间力量。”

这个问题让王一想到了自己的姐姐，她也是早早就搞投资赚利息，拿了家里的100万元做抵押理财，年利率是10%，一年后，对方付给他姐姐110万元。然后，他姐姐又拿110万元继续做理财，依旧是10%的年利率。

第二年，这110万元的利息变成了11万元，本息加起来是121万元。七年后，他姐姐的理财本息已经达到了194.8万元，接近最初本金的两倍。第12年的时候，她的本息已经达到了314万元，是最初的3倍多，这就是复利的魅力。

威廉·配第导师打断了王一的回忆，接着对大家说：“5万元，相信每个家庭都会有这些储蓄。如果将这5万元投入到一项每年获10%利率的投资上去。按照复利计算，30年后，当初的5万元资产将变成：$F=50000\times(1+10\%)^{30-1}$，也就是将近80万元。这难道不诱人吗？”

威廉·配第导师的例子，让台下的学生们两眼放光，也让王一想到了爱因斯坦的一句话：“宇宙间最大的能量是复利，世界的第八大奇迹是复利，复利的威力比原子弹更可怕。”

“当然了，经济学是聪明人的游戏，复利的确是暴利，但是，”威廉·配第导师笑着说，“作为我的学生，你们可一定要分清暴利和伪装成暴利的骗局，如果你们被传销集团骗去，可不要说是我的学生哦。”

王一和其他学生立马要求道：“导师，快给我们讲讲经济学里的骗局

吧！传销到底是怎么回事呢？”

第三节　利用高回报设置陷阱的庞氏骗局

威廉·配第导师看着台下起劲的学生们，笑着敲了敲手中的文明杖：“我想问各位，有谁知道庞氏骗局吗？”

王一仔细回忆了一下，这个词好像在哪里听说过，噢！对了，在专业课本后面，有一幅图是什么来着……“金字塔骗局！”王一不禁脱口而出。威廉·配第导师向王一投来赞许的目光。

“没错，庞氏骗局就是金字塔骗局的最初模型。”

威廉·配第导师在黑板上画了一幅图。最上面一层画了1个小人儿，写着“第一代投资者”；第二层画了2个小人儿，写着“第二代投资者”；第三层画了4个小人儿，写着“第三代投资者”。（如图1-4所示）

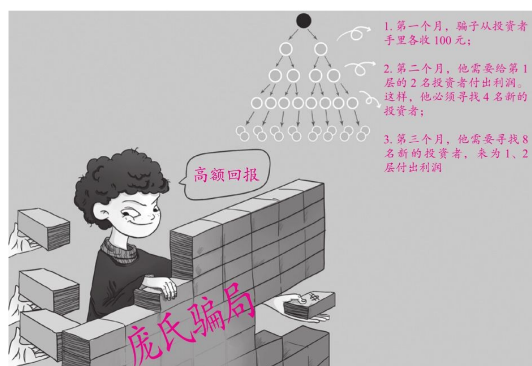


图1-4　庞氏骗局

他说：“庞氏骗局是对金融领域投资诈骗的称呼，主角是一个意大利投机商人，叫查尔斯·庞兹。他移民到美国后，便着手策划了一个骗局。”

“他没花自己一分钱，就在经济瘫痪的美国骗到了1500万美元。”威廉·配第导师耸耸肩，“他靠着这笔钱住上了豪华别墅，买了一百套西装，他的几十根拐杖都是纯金镶宝石的，甚至连烟斗上都镶满了钻石。”

王一和其他学生的注意力立马被威廉·配第导师的故事吸引住了，仿佛一个穿金戴银的骗子就在自己眼前。学生们纷纷催促导师：“后来呢？”

威廉·配第导师笑了笑：“后来他当然破产了，因为他根本不懂经

济，他的3万名随众也不懂经济。”王一的好奇心简直要冲破胸膛了，其他学生也是满脸期待，纷纷发言：

“这个查尔斯·庞兹到底用了什么方法呢？”

“这个骗局跟传销又有什么关系呢？”

威廉·配第似乎很满意，因为大家都在跟着自己思考。于是他笑着喝了口红茶，继续说：

“他只是虚构了一个投资项目，并且把这个项目搞得很复杂，让一些门外汉根本听不懂他在说什么，但又觉得这个项目很厉害。但得逞的关键是，他向投资者许诺，三个月内就可获得40%的利润，用高额的回报来诱使投资者进行投资。”

威廉·配第导师指着黑板上的图，继续说道：“当然，一开始的高回报是存在的。因为狡猾的庞兹把新投资者的钱当作快速回报，付给最初投资的人，借此诱使更多的人上当。由于庞兹付给第一批投资人的回报丰厚，所以他用短短七个月时间就吸引了3万名投资者。”

王一听明白了，所谓“庞氏骗局”，本质上就是利用人对于高额利息的追求，玩了一招拆东墙补西墙，“空手套白狼”的把戏，用创造利息赚钱的假象来骗取更多的投资。

威廉·配第导师摊手道：“其实，这个骗局很容易被识破，只要你稍微懂点经济，就完全不会上当。因为这个世界上不可能存在高额但没有风险的利息收入，但不幸的是，因为大众缺乏经济学知识，很多非法的传销集团还能继续用这一招聚敛钱财。因为大众从不会反问自己，这个世界上怎么可能有零风险的高利息收入呢？”

王一想到了最近电视上曝光的传销骗局，果然跟“庞氏骗局”的操作手法如出一辙。只是，中国的传销骗局更多利用人们的感情，让受害者的亲戚朋友与受害者取得联系，通过拖亲人下水的方法，挽回自己的损失。

威廉·配第导师有些苦恼：“懂经济学的人都知道，天上不可能掉馅饼，地上到处是陷阱。没有产品，没有可行的方案，甚至连一个正式公司都不算，你怎么敢把钱投到这样的地方呢？”

传销就是“庞氏骗局”的衍生版，很多搞传销的人都在鼓吹“投资零风险”，这个世界上怎么可能有零风险的投资呢？就像威廉·配第导师说的那样：

“如果有人告诉你‘来投资我们的产品，我们是零风险投资，并且利润高得吓人’，那你一定要拒绝，因为这绝对是个骗局！记住：有收益，就一定有风险。”

查尔斯·庞兹用邮政票据就能吸引来上千万美元，上万名随众，这在威廉·配第导师看来十分荒唐，也十分无奈，骗子得逞的原因就是受害者的无知。

王一和在场的很多学生都看过关于传销的报道，他们知道，传销团伙最初实行的就是“三不谈”，即不谈公司、不谈理念、不谈制度。总之，他们不会告诉你传销的真相，只给你抛出一个甜蜜的诱惑。

如果你资产很多，或者你亲朋好友很多，你就有可能成为骗局中的第一代、第二代投资者。骗子会给你一笔收益，让你觉得他们是可以信任的，觉得这个“项目”是稳赚不赔的，然后诱使你再把更多的钱投到骗子的腰包。

“在美国，很多人都被‘庞氏骗局’骗得倾家荡产，在中国又何尝不是呢？”威廉·配第导师有些不忍地说，“多少原本美满的家庭，都因为陷入传销骗局而支离破碎。其实，只要他们懂一点经济学知识，这种悲剧完全可以避免！”

威廉·配第导师摆摆手，似乎也不愿意让气氛沉重下去，他换了轻松明快的语气：“沉重的事情就讲到这里，让我们还是回到利息上吧，要知道，计算利息的方式不同，结果可是大相径庭的哦。”

王一和其他学生听到利息，立马振奋了精神，纷纷拿出自己的纸笔，准备跟这位经济大家再学点赚钱的本领。

第四节　计息方式不同，结果令人震惊

威廉·配第导师首先给学生们提了一个问题：“有谁知道计息方式有哪几种？”

学生们都毫不犹豫地说出了答案：“有复利！”“有银行的单利！”威廉·配第导师满意地说：“看来大家都在认真听我讲课，我很高兴，谢谢大家。但是，我要告诉你们，计息方式其实有三种。不，准确地说，是有六种。”

虽然王一是学经济学的，但毕竟还是个新生，他也只知道单利和复利这两种计息方式，那剩下的几种方式是什么呢？

威廉·配第导师看出了学生们的疑惑，也不卖关子了，他在黑板上写了三个词：单利、复利和年金。

王一心想：单利和复利我知道，这个年金又是什么呢？没等他想完，周围的学生便开始议论纷纷：“这不是三种计息方式吗？”“年金是什么呢？”

威廉·配第导师在大家的疑惑声中，转身又在黑板上加了几笔。

他在单利、复利和年金下面分别加了“现值”和“终值”两个词，然后又说：“年金，就是你定期或不定期的现金流，比如分期付款、分期还贷、养老金、租金等都属于年金形式。参与年金计划也是一项很好的投资安排。”

王一最初是不太了解年金的，但是他知道养老金，养老金源自于自由市场经济较为发达的国家，是公司老板出于自愿而建立的员工福利计划。每个月缴纳一定的金额，用于保障工人退休后的基本生活需要。

提供年金合同的金融机构一般为保险公司。年金终值包括各年存入的本金相加以及各年存入的本金所产生的利息，但是，由于这些本金存入的时间不同，所以产生的利息也不尽相同。

威廉·配第导师神秘一笑，对台下的同学说：

“当然，年金是一种很好的投资方式，但这并不是我们的重点。我要教给你们的是——”威廉·配第导师指了指黑板上的两组词：“终值和现值。有人知道终值和现值分别是什么吗？”

王一被问住了，他看到其他学生也是一脸迷茫。自己对终值还有点

印象，因为上次跟家里人去银行做理财，隐约听银行的人讲起过。

威廉·配第导师似乎很喜欢大家迷惑不解的样子，于是笑着说："终值其实很简单，就是指现在某一时点上的一定量现金折合到未来的价值。也就是你投入资金的未来价值。"

威廉·配第导师看大部分学生还是一脸迷茫，进一步解释道："举个例子，大家都会去银行存钱吧？假如去银行存1万元，利息是1%，那么1年之后，你的本息加起来大约是1.01万元，这1.01万元就是终值。也就是俗称的'本利和'。"

王一恍然大悟，原来终值就是本息相加的数字。那现值呢？

威廉·配第导师仿佛看出了王一内心的想法，接着讲道："现值比终值要稍微复杂一点，但也很好理解。就是指未来某一时点上的一定量现金折合到现在的价值。我也给各位举个例子来说。"

他拿起自己的红茶杯，说："假如这是我的一套房产，我想把它出租出去，为期20年。但我不知道它现在值多少钱，我就可以用现值的概念，把它未来20年的租金收入，折算成今天的价值。"

"再比如说，一位雇员面对两个退休金方案的选择。"威廉·配第导师放下红茶杯说，"方案1：一次性收取100万元现金；方案2：在退休日起每年收取10万元自动转账，直至第12年。这位雇员所考虑的，就是现值问题。"

威廉·配第导师笑着说："现值的概念非常有用。有的经济学家用它来计算财富，有的经济学家用它来计算能量消耗。现值还有一个有趣的用途，就是来确定彩票中奖金额究竟价值多少。"

他举了一个关于彩票的有趣案例：

美国加利福尼亚州政府通过广告宣称，自己有一项彩票的奖金高达100万美元，但不会一次性发放。加利福尼亚州政府承诺，在20年内，每年付给受奖者5万美元。那么现在这个100万元就不是真正的100万元了，我们按贴现率10%，且每笔奖金可以按时到账来计算，这笔奖金的现值也只有不到47万美元。

威廉·配第导师一笑："我们使用贴现值来计算，未来的1元钱和现在的1元钱有什么差异。如果贴现率是5%，那就意味着1年后的105元，只相当于现在的100元，或100元相当于现在的95.24元。"

威廉·配第导师笑着对台下的学生们说："现在，各位都知道了计息

的种类。我想说的是，计息方式不同，结果当然也就大相径庭。”（如图1-5所示）

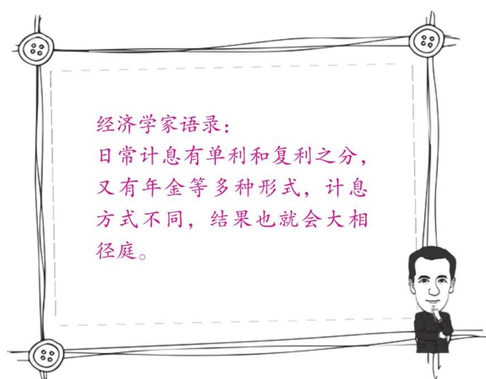


图1-5　计息方式不同结果不同

他给在场的学生们举了个例子：有人在两家不同的银行分别办了为期三年的10万元存款业务，两家银行的年利率都是3%，可存款到期后，他发现第一家银行的利息比第二家银行少了300元钱。

第一家银行给了他9000元的利息，而第二家银行则给了他9300元的利息，他为此感到很纳闷儿。后来经过计算存款协议才发现，第一家银行是3%年息但到期一次性计算利息，所以3年的总利息就是9%，第二家银行是3%年息，每年计息转存，3年的总利息就是9.3%。

其实，这就是因为银行计算利息的方法不同而导致的结果不同。

这两种计息方法不同，但都是正确的方式。采用不同的计息方式，所获的收益就会不同。

威廉·配第导师笑了笑，说："大家都说学经济学的人聪明，这句话是没错的，学一点经济学真的很重要。它能帮你增加财富，还能让你避免上当。"

威廉·配第导师向台下的学生们眨眨眼："有谁还记得，我在讲庞氏骗局时提到的一句话？有收益就——"

"一定有风险！"同学们异口同声地回答道。威廉·配第导师很满意地笑了："很好，下面我就来给大家讲讲，为什么有收益，就一定有风险。"

第五节　利息和风险收益理论

威廉·配第导师打趣道："我讲传销内容时，曾说如果你们当中有谁被'庞氏骗局'骗到，就不要说是我的学生。大家都还记得吧？"

王一和其他学生纷纷表示记得，威廉·配第导师向王一的座位望去。

"我听我的小朋友说，有位学生在接受课程卡片时说过，天下没有免费的午餐，对吧？"威廉·配第教授笑着看向台下。王一有点不好意思地挠挠头。

威廉·配第教授却鼓起掌来，大声说："我要给这位学生鼓掌，因为天下确实没有免费的午餐。我在之前讲到的种种收益就是一块巨大的蛋糕，但你背负如此巨大的蛋糕，也是要承受重量的。"

王一听到风险，立马挺直了腰板，别的学生也是一副正襟危坐的样子。

威廉·配第导师先在黑板上写下了一个公式：$K_j=R_f+\beta_j(K_m\text{-}R_f)$。这个公式是衡量收益与风险关系的一个基本公式。

在这个公式中，资产的期望收益率为K_j，风险系数为β_j；K_j随着β_j的增大而提高，随着β_j的减小而降低。

威廉·配第导师说："相信这个公式大家都明白，简单来说，就是收益和风险价值具有对称性：风险越小，收益越低；风险越大，收益越高。这就是风险收益均衡原则。"（如图1-6所示）



图**1-6**　利益与风险

这一点王一深表赞同。如果想获得巨额收益，就必须勇于承担巨大

风险。

但威廉·配第导师却又无奈地摊手道："当然，这个公式是不可逆的。我只能说，高收益一定是高风险，但高风险却并不一定是高收益。因为风险是不可预见的，有时，高风险甚至会造成致命的损失。"

王一想，这就是要我们敢于冒险，同时还要善于冒险啊！

"需要注意的是，我们计算利息时，利率也是经常变动的。"威廉·配第导师说，"这也是风险的一种。当利率提高时，就会让筹资成本增大。"

威廉·配第导师告诉大家：在筹资过程中，筹资的风险可以用财务杠杆系数来衡量。也就是说，财务杠杆系数越大，筹资风险越大，风险越大，则收益就越大；反之，财务杠杆系数越小，筹资风险越小，收益也越小。

威廉·配第导师说："不同的人，对风险的态度也不同。因此，他们在资本结构中放的资金比重亦不相同。承担的风险不同，获得的收益就不一样。"

这一点，也让台下的学生们频频点头。确实，对于那些财务实力很强、环境适应能力较好的理财者来说，他们可以适度提高筹资中的财务杠杆系数，从而获得更多的风险收益。

"所以，理财者要关注利率的变动，这也是利息和风险收益理论联系最大的一点。"威廉·配第导师换了一种严肃的语气，"此外，我还看到中国有不少企业，其资本结构中的负债比重偏大，超过了其所能承受的范围。它们面临的风险很大，急需调整。"

威廉·配第导师敲了敲文明杖，强调道：

"在投资时，一定要权衡收益与风险。一定要从自身实际出发，钱多可以多投，钱少就要少投。看清风险，再做投资，这才是一个聪明人应该有的经济头脑。我经常见到很多人，都是因为投资不善，从千万富翁变成了一贫如洗的乞丐。"

"但，需要注意的是，风险这股力量虽然可怕，但如果驾驭得好，就能让个人甚至一个国家迅速地富有、强大起来。"威廉·配第导师耸了耸肩膀，"学经济学的人都知道，美国之所以如此快速发展，跟其风险投资是密切相关的。"

台下的学生们听见威廉·配第导师如此说，不由得又两眼放出金光

来。威廉·配第继续说道："美国有一大批优秀的企业，比如微软、雅虎、英特尔，这些企业的崛起都得益于风险投资的支持，硅谷就是风险投资创造高科技的典范。"

王一知道，现在中国在经济方面也加快了风险投资的发展，但要搞好高风险高收益的风险投资，还要从学懂经济学做起啊。台下其他同学也是一脸若有所思的样子。

威廉·配第导师一笑："相信大家都惊叹于风险投资带来的高收益，也担心高收益所带来的高风险。其实，风险和收益就是对等的。大家知道做什么来钱最快吗？抢银行啊！所以抢银行也是风险最大的，被抓到就完蛋了。"（如图1-7所示）

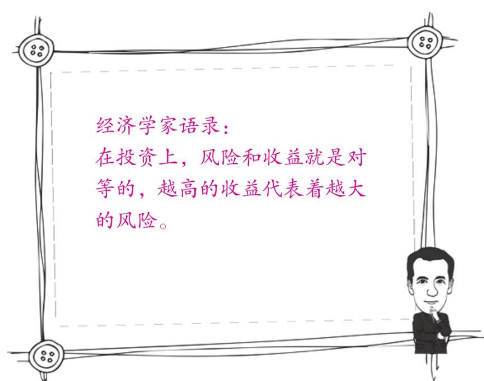


图1-7　收益与风险

威廉·配第狡黠地眨了眨眼，大家哄堂大笑起来，气氛也变得轻松明快。威廉·配第导师说，他有三招，能让大家避免陷入债务泥沼。

第一，培养风险意识，杜绝侥幸心理。在经济圈中有一句话，叫作"投资有风险，理财须谨慎"。在投资理财的各个环节中，风险与收益始终同在，对待风险要谨慎。

威廉·配第导师说："不少理财者在利益蛋糕的甜美诱惑下，经常选择忽视或轻视风险的存在，为此遭受不应有的损失。理财一定要从自身财务实力和能力水平出发，如果一味贪快，总想赌一把，肯定会背负巨大损失。"

第二，直面风险显示，控制投资风险。投资的过程并不只是"投钱—赚钱"这么简单，而是包括了项目开发、论证评估、决策、计划、实施和结果评估等过程，其中，决策是关键。要杜绝个人不懂经济规律，只会

拍脑袋做决策的做法。

王一知道，中航油巨亏事件就是典型的一例。管理者个人凌驾于公司内部监督和风险控制制度之上，不懂经济，独断专行，最后把公司搞得一蹶不振。

第三，预见风险，挑战风险。风险确实蕴含着危机，但更孕育了无限的收益。把钱存入银行，吃活期利息的确很平稳，但普通人存一年的利息还不够一顿饭钱。所以要敢于并善于挑战风险，挑选更适合自己的投资方式。

威廉·配第导师说：“理财者要善于学习，提高理财水平和迎接风险能力。要预见未来可能面临的危机和风险，并为此采取有效的预防措施。”

“这些，就是我本次课程的全部内容。”威廉·配第导师率先在台上鼓起了掌：“你们是我带过最有灵性的学生，我的课程很成功，也请你们给自己鼓个掌！”

王一和其他学生纷纷报以雷鸣般的掌声，给自己，也给台上这位经济学大家。威廉·配第导师就在这雷鸣般的掌声中，对台下的学生们鞠了一躬，走向了幕后。

第二章　斯密导师主讲“分工”

本章通过四个小节，讲解亚当·斯密的经济学精髓。作者使用幽默诙谐的文字，为读者营造出轻松明快的氛围。让读者能在愉悦的氛围中学习有关“劳动分工”的经济学理论。

亚当·斯密

（Adam　Smith，1723年6月5日—1790年7月17日），经济学主要创立者，经济学鼻祖。世人尊称亚当·斯密为“现代经济学之父”和“自由企业的守护神”。

亚当·斯密的核心经济学思想主要有三点：

第一，他提出了经济的发展是由“看不见的手”——市场来引导的，提倡自由竞争，反对政府干预。

第二，从人的本性——利己动机出发，论述了利己主义是人的一切经济行为的动机。

第三，提出劳动分工是提高效率的关键，提出了劳动价值论，第一次明确提出价值和使用价值的概念。

第一节　绣花针、流水线和产业分工

王一听了威廉·配第导师的课程后，就一直盼望着下周六夜晚的到来。威廉·配第导师关于“利息”的知识让王一在专业课上好好地活跃了一把。

周六晚上十一点半，王一带着笔和本子出现在学校的大礼堂里。“今天会是哪位导师来讲课呢？”王一心里暗想，随即又笑了，唉，不管是哪位导师来讲课，都不会再比威廉·配第导师震撼了吧。

他一边在座位上转着笔，一边等候着十二点的深夜课程。

等到礼堂被学生们坐满后，台上的灯光亮了起来。王一不由得坐直了身体，准备迎接新导师的上场。

在礼堂的灯光下，缓缓走上来一位老人。他满头白发，额头很宽，鹰钩鼻上是一双锐利且精明的眼睛。上场后，老人挺直了腰板，绽开一个和蔼的微笑。

噢，天啊！竟然是……王一的脑子混乱了。他只听见其他同学兴奋的声音：“天啊，是亚当·斯密！”

这到底是一个什么样的课程，竟然能让学生们倾听亚当·斯密本人的授课。即便是经济学的门外汉，也知道亚当·斯密和他的著作《国富论》。

王一第一次接触《国富论》，还是在高中的历史课本上。他记得正是亚当·斯密“看不见的手”促进了资本主义经济的发展。他怎么都没有想到，自己竟然真的有机会倾听亚当·斯密导师本人的课程！

等台下平静下来后，亚当·斯密导师开门见山地说道：“我有一个问题，想问问中国的学生，财富的源泉是什么？”台下的学生们收起了自己的惊讶，开始认真地思考这个问题。

王一记得，在《国富论》的序言中有这样一句话：“一国国民每年的劳动，本来就是供给他们每年消费的一切生活必需品和便利品的源泉。”于是王一脱口而出道：“是劳动！”

亚当·斯密导师双手一拍，笑着说：“早就听威廉·配第先生说，中国的学生很聪明，果不其然。那么，我是不是可以这样说：‘既然劳动是财富的源泉，要想增加财富，就得提高劳动效率或增加劳动数量？’”（如

图2-1所示）

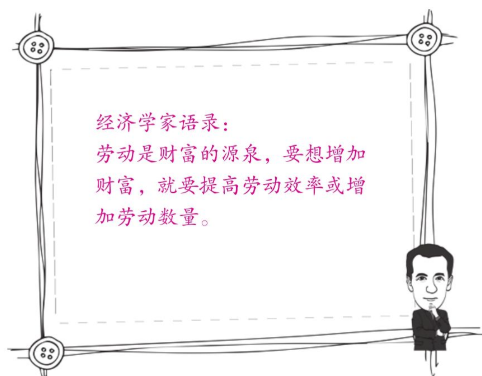


图**2-1**　劳动是财富的源泉

王一点点头，其他学生也是一脸赞同。亚当·斯密导师回忆道："我那个年代，正处在资本主义上升时期。无论是国民还是政府，对于财富的渴望都是空前的强烈。所以，提高劳动效率就显得极为重要。"

亚当·斯密导师说："就在我为如何提高劳动效率发愁时，却发现一家只有10人的绣花针厂里，每天竟能生产48000枚扣针，平均每人生产4800枚！"

学生们一脸疑惑，一家工厂，每天生产48000枚扣针很难吗？

亚当·斯密导师看出大家的疑惑，于是耐心解释道："生产一枚绣花针，需要经过18道工序。如果让工人各自独立完成全部工序，一个工人自己操作一天甚至不能完成1枚。"

"那么下面，各位就应该知道我今天讲课的内容了吧？"亚当·斯密导师笑着问道。台下的同学都笑了，纷纷回应道："您是要讲分工的重要性！""分工更能提高劳动效率，创造财富！"

亚当·斯密导师赞许地点了点头："一个劳动者，如果没有受过岗位训练，又不懂怎样操作机械，那么，即便他竭力工作，一天也造不出一枚绣花针。但按照分工的方法，每人每天就能造出4800枚绣花针！"

亚当·斯密导师双手比画着："分工能使某个职业分成若干部门，还是拿绣花针厂做例子：一个人抽铁线，一个人拉直，一个人切截，一个人削尖，一个人磨圆头，一个人涂色，一个人包装……这样，可以将扣针的制造分为18道工序。"

"有些工厂让18名工人各司其职。当然，有时也需一人身兼多

职。”亚当·斯密导师笑着说，“我见到的这家小绣花针厂，只雇用了10个工人，如果他们勤勉努力，每人每天能制针4800枚。”

王一不由得点点头，这就是分工的重要性。分工不但能让劳动更专业化，而且能够提高劳动力的熟练程度，提高劳动效率，最后带来的是财富的增长。

亚当·斯密导师告诉学生们，分工带来的效率是大家有目共睹的，但分工为什么能够带来生产效率提高呢？其原因有三点：

第一，工人因从事专业性更强的工作，其技巧也与日俱增；

第二，从一道工序转移到另一道工序，通常会损失大量时间。有了分工，工人就可以保持效率，免除这种损失；

第三，很多简化工人劳动量、缩减工人劳动时间的机械发明，都只能在分工的基础上实施。

亚当·斯密导师笑着说：“在工厂里，还有一点能够体现出分工的重要性，那就是流水线。”

王一上小学时，学校曾组织他们去工厂参观，所以他知道，流水线工作就是将那些重复的工作分割成单一工作，流水线上的每个工人只需要做好自己负责的那部分工作即可。（如图2-2所示）

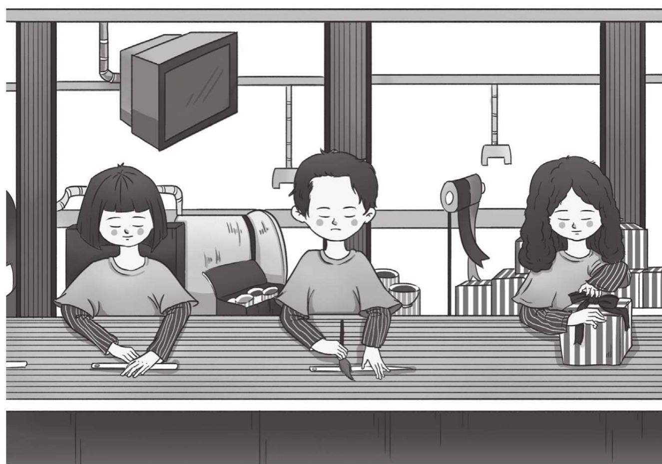


图**2-2**　工厂的流水线

亚当·斯密导师说：“流水线是指工厂里的生产线。流水线上，每个工人所负责的工作都不相同，但却紧密相连。负责上一道工序的工人做完自己的工作后，就直接丢给下面的工人，然后这样一直传下去，直到

这条流水线结束为止。”

亚当·斯密导师举了个例子：“1769年，英国人乔赛亚·韦奇伍德开办了一家陶瓷工厂，在工厂中，韦奇伍德实行了精细的劳动分工，他把原来由一个人完成的制陶流程分成几十道专门工序，再指定专人完成不同的工序。

这样一来，传统意义上的‘制陶工’就不存在了，”亚当·斯密导师耸了耸肩，“存在其工厂中的只有挖泥工、运泥工、制坯工等。制陶匠人变成了制陶厂的工人，他们必须按固定的作息时间劳动，并服从工厂的劳动管理。”

韦奇伍德的这种工作方法已经完全可以定义为“流水线”了：

第一，在流水线上布置多种工位，可以整合生产工艺，满足生产需求；

第二，可以根据具体产品，设计符合生产需求的流水线；

第三，节约工厂生产成本，甚至可以压缩工人数量，且投入低廉，回报率高。

王一知道，著名的福特汽车创始人福特先生，也是因为将传统的生产车间改为流水线生产车间，从而大大提高生产效率，降低了生产成本，继而在竞争中击败对手，在一个时期几乎占据了汽车市场的半壁江山。这种流水线作业正是分工理论在生活中的应用。

亚当·斯密导师笑着说：“大家都知道了分工的重要性，那有谁知道，是什么推动了社会经历向前跃进吗？”

在学生们热烈的讨论声中，亚当·斯密导师在黑板上写下了一行大字：人类历史上的三次社会大分工。

第二节　大分工是社会推动力

写下这一行字后，亚当·斯密导师对台下恍然大悟的学生们笑着说道：

“我认为，交换是人类与生俱来的能力。早从原始社会开始，人们就为了满足自己的需求学会了‘物物交换’。经济在此基础上不断发展，出现了商品交换，进而有了社会的更替。之后，资本主义才登上了历史舞台。”

亚当·斯密导师告诉大家：

第一次社会大分工让畜牧业从农业中脱离出来。在第一次社会分工后，人类社会出现了私有制，社会出现对立阶级，人类进入奴隶社会。

第二次社会大分工让手工业从农业中脱离出来。在第二次社会分工后，交换的概念出现了，最早的一般等价物——货币出现，极大地推动了社会经济发展。

第三次社会大分工实现了商业的分离。商品交换发展到一定时期，就出现了专门从事商业的商人。商业的出现使社会财富分配出现不均，阶级对立更为严重，但商业又促进了社会发展，提高了社会生产力。

亚当·斯密导师说：“其实，分工的起源主要还是因为每个人的才能都不一样，具有自然差异，这也就决定了分工必然符合每个人的利益。专业化能提高生产力，促使个人增加财富，如此一来，社会生产也将扩大，进而促进了社会繁荣，推动了社会发展。”

“我最早提出了分工论，在当时起到了很重要的作用，”亚当·斯密导师挺了挺胸脯，骄傲地说，“因为分工可以提高效率，所以福特汽车的创始人就把生产一辆车的时间分成了8772个工时。分工成为统治企业管理的主要概念。”

王一连连点头，暗想道：没错，我刚才就想到了福特汽车的例子。看来分工真的是社会的推动力，也是经济的推动力。

亚当·斯密自豪地开玩笑说：“我关于分工的理论，对于经济发展起到了十分重要的作用。后来的专业分工、职能分工和社会分工等理论，都和我的学说有‘血缘关系’，在经济活动中，分工真的是很重要的事。”

台下的学生们纷纷报以友好的微笑。亚当·斯密导师继续说：“我以

前说过这样一句话：请把我想要的物品给我吧，同时，你也可以获得你所要的物品。”

因为每个“理性的人”都有利己主义。每个“理性的人”的利己主义，又必然被其他人的利己主义所限制。这就迫使每个人都要顾及他人的正当利益，由此产生了社会利益。可见，分工就是社会最大的推动力。

王一知道，亚当·斯密的话正是所谓的“经济人观点”，也就是整个资本主义的理论基础，“胡萝卜加大棒”的管理方式便是在这种理论基础上产生的。

亚当·斯密导师把分工看作社会进步的标志，他告诉学生们：“在一个经济较为发达的社会中，能让最底层人民普遍富裕，各行各业的产量都有提高的只有分工。”

亚当·斯密导师情绪有些激动，他说：“如果没有成千上万的人的帮助和合作，即便是一个文明国家中最厉害的人，也不能取得其日用品的供给。只有分工，才能让所有人各司其职，推动社会发展！”

王一被亚当·斯密的热情感染了，其他学生也不由得热血沸腾。亚当·斯密手舞足蹈地说：“引出这些利益的正是分工！人类智慧的结晶之一就是互通有无，物物交换，互相交易。这正是分工给社会带来的推动。”

王一明白，分工是由交换引起的，而分工的程度，也要受交换能力大小限制的。说白了，就是交换必然受市场范围的限制，所以亚当·斯密导师又给学生们提到了市场。

亚当·斯密导师比画着说：“如果市场太小，就不能满足人们一生专其一业的需求。在这种状态下，工人就不能用自己消费不了的劳动剩余部分，随意换得自己需要的别人的劳动生产物的剩余部分。”

王一和其他同学听得一头雾水，亚当·斯密导师笑着解释道：“比如，我现在是一个玩具厂的生产工人，玩具就是我的生产物。”

他指着前排的一位同学说：“而你是一位酒厂工人，酒是你的生产物。如果市场太小，我的玩具卖不出去，我就没有能力购买你的酒；而你能畅饮美酒，却无法买到送给孩子的玩具。”（如图2-3所示）

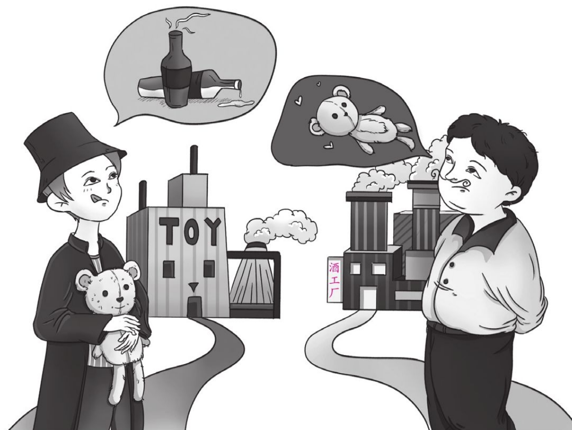


图2-3　社会大分工

学生们频频点头，亚当·斯密导师继续说道："反过来呢，市场越大，分工就越多，生产力也就越高。此外，分工还受其他一些因素的影响，比如运输交换成本，或经济学所谓的交易成本等的影响，比如水运和陆运。"

亚当·斯密导师问道："有谁知道，水运和陆运哪个成本更低？"王一思考了一下，说："是水运。"其他学生也都赞同这个答案。

亚当·斯密导师点头道："的确，水运的成本要比陆运低很多，而且载货量更大，水运也比陆运开拓了更多的市场。大家都知道，一般来说，沿海或沿河地区的经济会更发达。"

有个学生问道："那么，水运和分工又有什么关系呢？"

亚当·斯密导师笑着解释道：

"当然有关系，分工都是从沿海或沿河地区开始的，这也可以解释，为什么在18世纪时，海洋文明能够大幅度甩开大陆文明，走向现代化。正是因为分工造成了支持水运的地带，其经济远远超过了内陆地带。沿海或沿河地区的分工，推动了当地的经济发展，也造就了国际大分工的出现。"

"接下来，"亚当·斯密导师话锋一转，"有谁能够告诉我，什么才是第一生产力呢？"

"科学技术是第一生产力！"这回，全场学生的回答整齐划一。

说完后，大家都笑了，这句话正是我国著名政治家、军事家、外交家邓小平同志的名言。但是，这句话同样也适用于经济学吗？王一心里

存了些疑问，但这个疑问很快被亚当·斯密导师打消了。

“大家说得没有错！科学技术正是第一生产力！”亚当·斯密导师十分肯定地告诉大家，“下面我们就来讲解一下，为什么说科学技术是第一生产力。”

第三节　科学技术为什么是第一生产力？

“第一生产力是指在推动现代生产力发展中的重要因素和重要力量，而科学技术是第一生产力，这句话是你们国家的一位政治家说的。”亚当·斯密导师说，“我认为，说这话的人不但是个优秀的政治家，更是个优秀的经济学家。因为他看到了国际大分工的趋势。”

导师的话让王一想到了另一段话：世界在变化，我们的思想和行动也要随之而变。过去把自己封闭起来，自我孤立，这对社会主义有什么好处呢？历史在前进，我们却停滞不前，就落后了。

亚当·斯密导师摊手道：“就像我之前说的那样，社会分工早在原始社会末期就已经产生了。但当时的生产力水平很低，根本不可能发展到国际分工。直到经济水平和科技水平发展到一定阶段后，国际分工才慢慢发展起来。”（如图2-4所示）

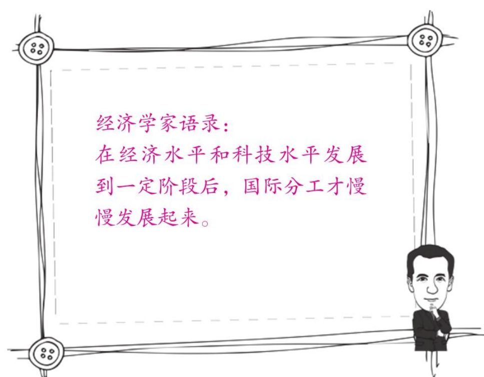


图2-4　国际分工

接着，亚当·斯密导师详细给大家做了比较。

第一次工业革命后，机器被大量应用在生产上，这造成了生产力的大幅提高，分工也空前加深。这次科技革命首先在英、法等国进行，使这些国家发展为工业国，而其他没有受到科技发展影响的国家，则仍是农业国。

第二次工业革命后，诸如发电机、电动机、内燃机的发明被广泛应用在生产中，此时的分工更加精细。这次科技革命也是率先在英、美、德等国进行的。同时，一些农业国开始下定决心发展科技，从发达国家引进技术与机器设备。

第三次革命被称为科技革命。它直接导致了一系列新兴工业的诞生，如高分子合成工业、原子能工业、电子工业、宇航工业等。这些工业对国际分工的要求更高，使国际分工的形式向专业化分工方向迅速发展。

亚当·斯密导师笑着说：

“法国为了打破美国垄断世界航空制造业的格局，决定造一架空中客车，机头段、中机身下半部分和发动机挂架由英国负责，机翼由德国负责，机身其余部分和垂尾由荷兰负责，客舱门、起落架舱门和平尾由西班牙负责，最后交由中国组装。这就是科技带动国际分工最好的例子，有钱大家赚嘛。”

听到最后这句话，在场的同学都笑了起来。王一也不由得感叹科技发展带给经济的好处。

亚当·斯密导师告诉大家，科学技术的发展在分工上的主要表现有三点：不同型号规格的产品专业化；零配件和部件的专业化；工艺过程的专业化。

“当然，就算某个国家再专业，再发达，它也不可能生产出自己所需要的全部产品。”（如图2-5所示）

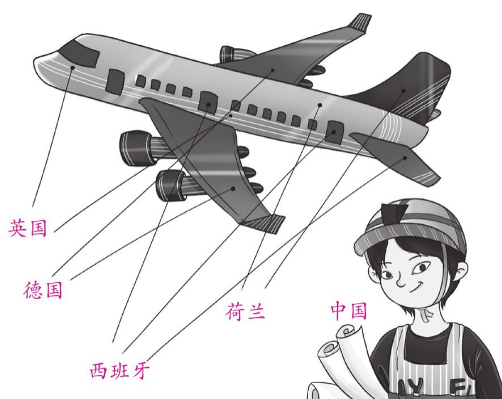


图**2-5**　科学技术带来的国际分工

对于亚当·斯密导师的总结，王一深有感触。当今世界，有些乘上工业革命发展“东风”的发达国家，靠着雄厚的资本发展科技，成为科技产业国；而大部分的发展中国家，资本少，科技也不太发达，只能成为劳动产业国。但只要双方做到更细致的国际分工，就能实现经济共赢。等到第四次科技革命到来后，国际分工更将向前发展。

亚当·斯密导师总结道："这些都是科学技术发展促进分工的历史，所以，我们可以毫不犹豫地说：科学技术当然是第一生产力。"

"国际分工状况，是各个国家制定经济政策的重要依据。"亚当·斯密导师耸了耸肩，"第一次科技革命后，我们英国的工业力量雄厚，产品的竞争力很强，但不可否认，它也需要用工业制品的出口来换取粮食和劳动力的进口。"

王一点点头，这段历史他在高中就已经学过了。当时的英国实行了自由贸易政策，大力发展工业和国际分工。而美国和西欧一些国家的工业水平相对落后，为了保护本国的幼稚工业，它们都对英国提出的国际分工采取了贸易保护政策，阻碍了经济发展，导致英国变成了当时的超级大国。

亚当·斯密导师骄傲地说，"第一次科技革命后，英国成为国际分工中心。在这个时期也出现了如纺织品、船舶、钢铁和棉纱等新产品。"

第二次世界大战结束后，国际分工发展至成熟阶段。在这一时期，世界经济格局发生了很大变化，国际分工也进一步发展。

亚当·斯密导师就发展科学技术产生的巨大推动作用，从以下三个方面给大家进行了讲解。

第一，科学技术的进步，将改变社会生产力和经济发展。科学技术的发展会提高劳动力的智能，从过去的体力劳动变成脑力劳动，让劳动力的结构更加趋于智能化，进而推动经济的发展。

第二，科学技术的发展将改变人们的劳动模式。随着电子技术的广泛应用，大部分电子机器替代了劳动力的脑力劳动，而且机器更为精细、准确。

第三，科学技术在推动传统产业现代化的同时，也使得第三产业在国民经济中所占的比例越来越大。同时，科学技术推动生产规模扩大，促进了国际分工的进一步发展，使社会经济发展水平进一步提高。

"说到科技，我看到在场的很多同学都拿着苹果手机。"亚当·斯密导师笑着对台下的学生打趣道，"那么，我有个问题要问大家：苹果手机到底是不是美国的产品呢？"

第四节　苹果手机到底是不是美国产品？

亚当·斯密导师抛出的这个问题，引发了学生们的热烈讨论。王一听见有人说“苹果是乔布斯的产品，当然是美国产品”，但也有人说“苹果都是在中国制造的，早不是美国产品了”。

王一觉得，虽然苹果产品都是在中国生产的，但毕竟中国没有人家的核心技术，应该还是美国的产品吧。还是听听亚当·斯密导师怎么讲。

亚当·斯密导师等全场学生讨论得差不多了，大声说道：“苹果当然是美国的产品！”

亚当·斯密导师拿出了一部iPhone7，台下的学生哄堂大笑起来，王一很理解发笑的同学们。毕竟，一位18世纪的英国经济学大家，竟然拿着现代的苹果手机，这种诙谐的画面可不是谁都能看到的。

亚当·斯密导师说道：“整个二手的iPhone7市场大大压低了价格，因为苹果的换机潮已经到来。我看到前排的一些同学已经换上了iPhone8或iPhoneX。”

“我手中的iPhone7，最低版本也要5000元以上。最贵的iPhone7 Plus 256G版本，再加上一副1000多元的AirPods耳机，就能卖到一万多元。”

亚当·斯密导师打趣道：“据说在苹果换机潮期间，有很多丈夫都得到了妻子的殷勤照顾；另外，手机的摔坏率也明显上升，甚至有不少女性的手机莫名进水、丢失等状况时有发生。”大家都意味深长地笑了起来。

“但是，众所周知，”亚当·斯密导师话锋一转，“苹果手机虽然风靡世界，却是在中国的工厂里生产的。”

“苹果公司最著名的生产基地，当属中国的富士康公司。据说，郑州富士康公司的工人数达到了20万人，夜以继日、加班加点生产这款iPhone7。”亚当·斯密晃了晃手里的手机。

“各位都知道，苹果公司的大部分配件也是中国生产的，除了核心的A10芯片之外，苹果公司所有的零部件全是由中国公司提供的，甚至在A股市场，沾上中国苹果供应链概念的股票，往往都能一飞冲天。”

富士康公司在量产iPhone6时，曾急招10万名工人。如此大规模的

制造活动却无法在美国本土进行。美国劳动力成本高，且劳动力的机动性强。在美国，想在短时间内召集10万名工人，几乎是不可能的事。

“美国的劳动力市场还没有建立起正确的模式，所以它无法满足苹果等公司的特殊需求。”亚当·斯密导师耸了耸肩，“苹果公司自己也说过，在海外生产iPhone是他们唯一的选择。”

亚当·斯密导师语气里有一丝沉重：“在富士康工作的中国工人们，每天需要倒三班，每人8小时的工作时间，他们用心生产出无与伦比的苹果产品，但这些工人的工资却只有3000元左右，甚至不够买一部二手iPhone，虽然这是他们制造出来的。”

台下的学生也露出了沉重的表情，亚当·斯密导师接着说道：“在苹果手机的生产链条中，中国为该产品提供了最大的必要帮助，但却分得最少的利润。因为苹果公司的巨额利润几乎全部流入了美国。”

王一思考着，为什么中国本国产的手机能够卖得很便宜？因为它们把属于美国的巨额利润砍了下来，才能让消费者得到实惠。

亚当·斯密导师告诉大家，苹果之所以能获得巨额利润，主要有两点原因。

第一，苹果技术门槛很高。苹果独特的指纹识别和Home键，都是其他手机公司争相效仿的技术。除此外，苹果的iOS系统，A10芯片，以及面部识别，都让苹果手机在面对消费者的时候底气十足。拥有这样的技术，让人心甘情愿地掏高价。

第二，苹果是享誉世界的品牌。提到苹果的产品，就意味着高品质、售后服务好和时尚艺术品位。高端、大气、上档次，这些词成了苹果的代名词。在众人的追捧下，苹果不可能卖低价。

亚当·斯密导师说：“在国际分工中，苹果拥有至高无上的话语权，中国的手机公司只能遵守这个游戏规则。”

而且，美国政府使出了更狠的一招——提出制造业复兴计划。这项计划让无数美国制造业回流到美国，也就是说，美国在吃掉利润这块肥肉时，让中国连汤都喝不到。

“在国际分工上，没有技术，就没有话语权，就不能分到更大的蛋糕，”亚当·斯密导师摊手道，“这也是我为什么说苹果一定是美国产品的重要原因。”

王一的心情也很沉重。现如今，产业链的顶端都被美国公司掌控，

中国公司因为技术方面不足，只能被人宰割。明明做蛋糕的人是自己，却只能眼睁睁地看着做好的蛋糕一口口塞入别人嘴里，而且对方只付了成本价！（如图2-6所示）

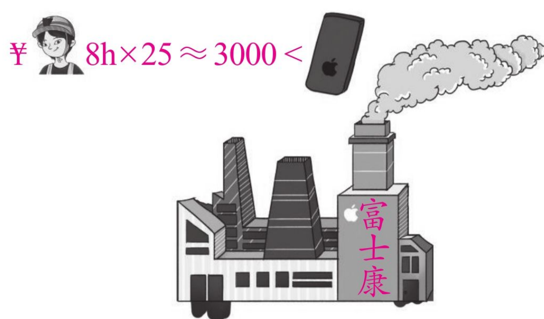


图**2-6**　世界工厂

当三星控制屏幕时，中国的公司被扼住了咽喉；当高通控制芯片时，中国公司如鲠在喉……想到这些，王一的心情就格外沉重。

“当然，这也是国际分工的必要程序。”亚当·斯密导师换了轻松的语气，“我相信，在座的各位一定能为你们的国家争光添采，你们的国家也会越来越强大。”

亚当·斯密导师的一番话，也让在场的学生们热血沸腾，并对亚当·斯密导师报以久久不能平息的掌声。

“今天的课程，我们就上到这里，希望各位能从中有所收获。”亚当·斯密导师对着台下深鞠一躬，在掌声中缓缓走下了讲台。

第三章　李嘉图导师主讲“价值”

本章通过四个小节，讲解了大卫·李嘉图关于经济学价值的内容。李嘉图的价值观念对后面的经济学起到了启示作用。作者在解读李嘉图关于价值思想的同时，也加入了风趣幽默的例子，让读者能在轻松愉悦的氛围中提升自身的经济能力。

大卫·李嘉图

（DavidRicardo，1772年4月18日—1823年9月11日），古典经济学理论的完成者，古典学派的最后一名代表，最有影响力的古典经济学家。李嘉图早期是交易所的证券经纪人，亚当·斯密《国富论》一书激发了他对经济学研究的兴趣。

其研究领域主要包括货币和价格，对税收问题也有一定的研究。李嘉图的主要经济学代表作是1817年完成的《政治经济学及赋税原理》，书中阐述了他的税收理论。

李嘉图继承并发展了亚当·斯密的自由主义经济理论。他认为限制政府的活动范围、减轻税收负担是增长经济的最好办法。

第一节　价值的本质是什么？

自从听了亚当·斯密导师的课程，王一就觉得日子过得格外慢。好不容易盼到了星期六的午夜，王一兴奋地抓起笔和本，心想着今天又会是哪位导师要来呢？

礼堂中，满座的学生也在热烈地讨论着，在讨论声中，十二点的钟声敲响了。

一个身穿黑色大氅，头发稀疏的英国人走上讲台。他的鹰钩鼻很突出，但五官却透着一丝笑意。他的嘴唇很薄，双眼皮，相貌很清秀，样子也很年轻。

王一有些疑惑，这个人看着有些眼熟，但到底是谁呢？

这位导师笑着对台下的学生们点点头："上节课是亚当·斯密导师给你们上的吧？这很巧，因为从某种意义上说，我也是亚当·斯密导师的学生。"

"噢！您是大卫·李嘉图！"后排有个学生兴奋地大叫一声，王一这才恍然大悟。眼前这位绅士，可不正是大卫·李嘉图嘛。

大卫·李嘉图导师抚了抚稀疏的头发，在黑板上写了两个大字——价值。然后他对台下的学生们发问："谁能告诉我，价值是什么？"

王一考虑了一下，说："对人们有用的商品？"大卫·李嘉图导师笑着说："是的，但不完全对。"其他学生也纷纷发言："贵就是价值""需要的商品，就有价值"。

"大家说的都有些道理，但是都不准确。"大卫·李嘉图导师笑着说，"下面我来给大家讲解一下。"

他摘下自己的胸针，说道："在生活里，大家每天看到的都是价格，而不是价值。很多人问我的胸针多少钱，我说20英镑，这是胸针的价格，而不是它的价值。"

刚刚说"贵就是价值"的学生不好意思地搔搔头。

大卫·李嘉图导师笑着说："大家要知道，价格不是物质，而是一种经济现象，它表现为商品与货币间的关系，比如一斤糖10元，一台计算机4500元等。"（如图3-1所示）



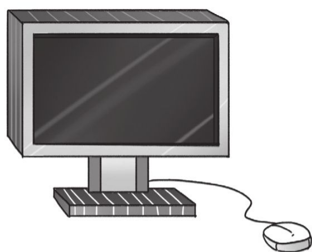


图3-1　价值与价格

“而隐藏在价格现象背后的那个神秘莫测的商品，就是价值，”大卫·李嘉图导师对大家解释道，“价值体现在商品中，它取决于生产这一商品时所需的社会必要劳动时间的多少。”

王一点了点头，原来大家平日里接触的都是价格，而价值则一直隐藏在价格的背后。大卫·李嘉图导师比画道：“就像有些人说的那样，价格和价值既有联系，又有区别。”

价值是价格的基础，价格是价值的表现形式。价值决定价格，价格围绕价值上下波动。

“刚才也有人说，那些人们需要的商品，对人们有用的商品就有价值，这句话对不对呢？当然也不完全正确。比如空气，它十分重要，但却不具备价值。谁知道为什么吗？”大卫·李嘉图导师笑着问大家。

“因为它不包含劳动。”王一思考了一下，回答道。

“非常正确，”大卫·李嘉图导师鼓励说，“这也是我接下来要讲的内容。”

他在黑板上写下一行字：劳动价值理论。

劳动价值理论是古典政治经济学的重大发现，是由威廉·配第导师提出的。配第指出，商品的价值是由生产它的劳动时间决定的，其价值量的大小，取决于所花费的劳动时间的长短。

大卫·李嘉图导师笑着说：“举个例子：一把大工厂制造的藤椅，和一把人工编制的藤椅，自然是人工编制的藤椅价值更高，因为在编制过程中，它的劳动时间更长。”

第二阶段是亚当·斯密导师的发展阶段。斯密在这一阶段指出，价值是由生产商品耗费的必要劳动创造的，劳动是价值的源泉和尺度。

“必要劳动就是付酬劳的劳动部分。”大卫·李嘉图导师解释道，“第三个阶段就是本人的发展阶段。”

大卫·李嘉图谦虚地鞠了一躬，说道：“体现在商品中的劳动量规定商品的交换价值。每当劳动量增加，劳动商品的价值也会随之增加；每当劳动量减少，其商品价值也必然随之减少。”

大卫·李嘉图导师指出，价值和财富在本质上是不同的。决定价值高低的不是数量的多少，而是生产财富的难易程度。

“但是，各位需要注意两点。”大卫·李嘉图导师敲了敲黑板，说道：

“一是只要投入生产该商品的劳动，就能无限增加的商品，它的价值由必要劳动决定；二是像绘画、雕塑等极品，都属于不能由劳动增加的商品，其价值由该商品的稀少性决定。”

大卫·李嘉图导师告诉大家：“如果一种商品完全没有用处，那它就不具备交换价值。因为使用价值是交换价值的物质承担者。”

王一点了点头，大卫·李嘉图导师实际上区分了价值和交换价值两个概念。他将生产商品所消耗的劳动称为绝对价值，而把某商品所具有的、能够换取另一商品的能力称作交换价值。

大卫·李嘉图导师说：“一种商品生产出来之后，它的价值能在不同社会成员之间进行分配。不管价值怎样分割，都不会影响商品的价值量。因为‘劳动时间决定价值’这一原理，不会因资本与雇佣劳动者的交换而失效。”

大卫·李嘉图导师说：“下面，我来告诉大家影响价值的因素有哪些。”

“产品的价值应该由两个因素决定：劳动时间和需求。”

“比如一个画家，他画出了一幅作品，并且只花了一天时间，但其画作产生的价值却是他劳动时间的几倍。但要注意的是，他的作品要有需求才能卖出去，这幅画作的价值才能实现。劳动时间和需求，这两点是缺一不可的。”

在场的学生纷纷点头，李嘉图导师画风一转：“对了，各位，你们有没有想过工资与价值之间的关系？”

第二节　你的工资与价值之间的关系

李嘉图导师的问题一抛出，大家立刻讨论起来。

“你的工资开得高，就证明你对公司的价值高呗。”一位穿黑T恤的男生不假思索道。

李嘉图导师笑着说道：“真的这么简单吗？你再想想。”

黑T恤男生挠了挠头，说道：“难不成，工资高的人对公司的价值反而低？”

在大家的笑声和讨论声中，王一也皱着眉头思索着：刚才黑T恤男生说的不无道理，但却不全面。因为工资并不是企业决定的，而是市场决定的。所以，刚才这位男生说的工资应该是相对工资。

果然，李嘉图导师笑眯眯地开口道：“在明确工资与价值的关系之前，我们要先来理解这样一个概念——工人的工资，是资本家在获得的净利润中，参考‘市场价’来支付的。所以，这样的工资其实是‘相对工资’。”

“相对工资？”大家一脸疑惑，工资怎么还有“相对”一说呢？

李嘉图导师仿佛看出了大家的疑惑，他耐心地解释道：“各位，从长期来看，商品的价格是反映生产成本的，所以，这种价格可以被称作‘自然价格’。自然价格中，有一部分构成是劳动者所付出的人力成本，而这个人力成本就是劳动者的工资。”

大家点了点头，确实是这样。

李嘉图导师继续说道：“为了让劳动者继续生产产品，人力成本要保持在能让他们维持生活的水平上。可是，随着经济的不断发展，实际发给工人的工资会比能勉强维持生活的工资高出一些，这种工资能让劳动者在购买生活必需品后，还有一小部分钱用来娱乐。”

一位女生举手道：“劳动者的工资变高，是因为产品的利润也高了吧？”

李嘉图导师笑着说道：“你这句话，应该改成‘因为劳动者的实际工资变高，所以产品的利润降低了’。不错，我曾在自己的论文《论利润》中分析过名义工资与实际工资，在我看来，利润取决于劳动者工资的高低，工资取决于生活必需品的价格，而生活必需品的价格，又取决于食

品的价格。”

“什么是名义工资，什么是实际工资呀？”女生歪着头问道。

“名义工资，指的是资本家支付给工人的货币量，如月薪、年薪等；实际工资，是工人用获得的货币量，所能购置的生活必需品。”李嘉图导师笑眯眯地说道，“谁能告诉我这两种工资有什么区别？”（如图3-2所示）

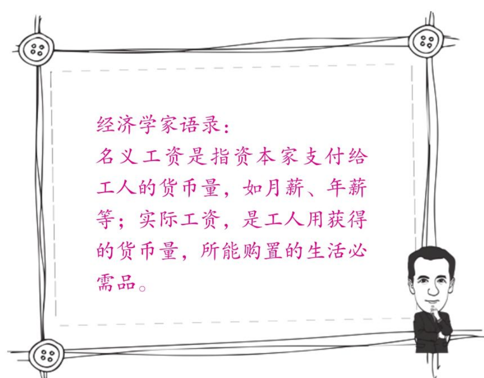


图3-2　货币量与生活必需品

王一略加思索，举起手道：“名义工资上涨，实际工资不一定上涨。比如人口增长会让农产品需求增加，导致农产品价格上涨，继而导致物价上涨。这时，如果名义工资的增长速度跟不上物价上涨的速度，就会导致工人的实际工资下降。”

李嘉图导师笑着拍手道：“啊，你总结得非常到位！在我生活的那个年代，英国的资产阶级实力是不断壮大的，然而，封建地主阶级在各个方面的力量仍占优势。所以，我决定将工资和利润的对立当作自己研究的出发点。”

一位男生用一种看偶像的目光盯着李嘉图导师说道：“李嘉图导师，您之前提到的‘商品的交换价值，几乎完全取决于各个商品上所花费的劳动量’，这个观点我非常赞同！”

“是啊，”另一位女生说道，“这一点其实是所有商品交换价值的基础，也是经济学上一个很重要的观点。您提到的亚当·斯密导师的劳动价值理论，在我之前的学习中也有所涉及。亚当·斯密导师认为，商品价值是由工资、利润与地租决定的，而您却批判了这一观点。”

李嘉图导师点点头，谦虚地说道：“我只是提出了我自己的意见。在

我看来，工资、利润和地租这三种收入其实是价值的分割，但无论怎样分割，都不会改变它本身的大小，因为价值就是由劳动时间决定的，也就是说，劳动就是创造价值的源泉。我很喜欢中国，是因为‘中华人民共和国是工人阶级领导的、以工农联盟为基础的人民民主专政的社会主义国家’，你们很注重保障劳动者的权益，也号召劳动者们参与利润的分配。”

王一点点头：“是的，我国劳动者不仅包括体力劳动者，还包括科技劳动者和服务劳动者，随着经济的不断发展，科技劳动者和服务劳动者的劳动价值更高，所以，也会给他们更高的工资。”

李嘉图导师点点头：“这位同学说得不错，其实，国家应该对这部分市场进行干预。因为商品的价值与使用价值间的矛盾，只有通过交换才能解决。如果不进行交换，那商品的价值就不能够实现，商品的使用价值也无法进入消费，那企业也没办法再生产。所以，国家应该增加劳动者的收入，提高居民收入在国民收入中的比重，提高工资在初次分配中的比重，这样才能真正体现商品价值，才能带动经济发展。”

看同学们笔记做得差不多了，李嘉图导师笑着抛出了另一个问题：“对了，既然说到了商品的价值，那有没有同学知道‘延迟折扣’？”

延迟折扣？大家你看着我，我看着你，彼此的眼神中都是困惑和不解。

李嘉图导师哈哈大笑道：“别急，且听我慢慢道来——”

第三节　未来价值与让人克制欲望的“延迟折扣”

“在讲延迟折扣之前，我先给大家讲个小故事。就比如这位同学。”大卫·李嘉图导师指着前排一个男生，对大家笑了笑，“几个月之前，你的牙医就建议你拔掉智齿，但因为害怕，你选择了能拖就拖。结果，在你公司业务最繁重的时候，你的智齿忽然疼起来，严重影响了说话，甚至无法咽口水，你的脑袋、耳朵和嗓子都无比疼痛。因为你的智齿，导致这项业务无法按时交付，工作进度被打乱，手头工作堆积，进而影响了整个团队的进度。”

前排那个男生不由得缩了缩脖子。

大卫·李嘉图导师笑着对他点点头：“你逃避拔牙的表现，正是大部分人都有的趋利避害、逃避困难的共性特点。而这些特点背后，就出现了延迟折扣。”

王一好像听明白了一点。

大卫·李嘉图导师接着说：“再比如，现在各大银行都在推销信用卡，因为有了信用卡，就会刺激大家提前消费。人们看到喜欢的商品就忍不住想把它买下来。信用卡为人们提供了方便，但我们家里却堆了越来越多‘废品’，而银行账户上的钱也越来越少。”

大家都恍然大悟，但王一还是有点混乱。大卫·李嘉图导师无奈地摊摊手，又换了一个更简单明了的例子：

“各位都知道，健康的饮食习惯和适当的锻炼能够预防疾病的发生，各位也知道，熬夜、抽烟、喝酒、大鱼大肉虽然不好，但是一种及时享乐的方式，能让人立刻产生愉悦感。当胡吃海喝代替了健康饮食，延迟折扣就产生了。”

王一明白了，延迟折扣就是现在体现不出来，但会在未来爆发的一种现象。

就比如自己，眼看着期中考试的日期越来越近了，却忍不住要打游戏，非得拖到最后一刻，才能勉强完成学习任务。结果学习质量不好，分数不高，还被指导员批评了一顿。

想想看，延迟折扣不正是我们生活和工作中经常出现的问题吗？

对我们而言，那些即时利益更具体，更让我们快乐。比如遇到压力时的逃避，上班偷睡懒觉的舒服，不看书去打游戏的愉快，吃零食满足口腹之欲，等等。未来奖赏相对抽象，且可能很久才会看到收益，所以大家更愿意享受那些即时利益。

为什么大家总是热衷制订计划，而不是执行计划呢？

对于个人来说，制订计划时会产生兴奋感，而在具体执行的过程中，又总觉得未来太远，目标太抽象。加上各种诱惑的冲击，最终影响我们的执行力。人们无法耐心等待未来奖赏，一些不确定因素增加了选择的恐惧。所以在风险面前，人们更倾向于抓住眼前的奖赏。

大卫·李嘉图导师笑着说：“当我们不能理性选择未来价值，而寻求即时利益的时候，延迟折扣就发生了。”

他又举了个例子：有些人一直纠结，是辞职还是继续在一家效益不好的公司待着。想辞职的时候，大脑会想，万一找不到好企业怎么办？万一这家公司效益好了，我岂不是亏大了？一番思考后，索性还是先待着混吧，至少每个月有工资发。结果一年半载后，他就对当初的决定后悔了。（如图3-3所示）



图**3-3**　延迟折扣

大卫·李嘉图导师说：“人是理性的，但这种理性是有限的。当脑袋中‘即时奖励’和‘未来奖励’两个观念在抢夺主动权时，未来奖赏明显会被轻易放弃，这也导致了在等待未来奖励的过程中延迟折扣的发生。”

这就是为什么人们在做决策的时候，会追求即刻享受的冲动。

和抽烟、喝酒、熬夜的愉快感相比，以后的健康问题可以先放一放；和打游戏比起来，放学后学两个小时的承诺就不会兑现。

我们明明知道，下班后的时间是提升能力、拉开人与人差距的最好时间。但在量变到质变的积累过程中，会让我们渐渐选择打游戏所产生的即时快感。

这一点也很好地解释了，为什么很多商家的文案宏伟、美好，但消费者根本不买账。因为这些文案虽然听着很高大上，但毫无代入感，还不如直接告诉消费者，在某个具体场景里能带来哪些具体的利益更有效果。

王一对此深有体会，他们现在只愿看“干货文章”，特别是类似《做好××的20种技巧》《21天速成×××》。因为直接用别人总结的方法太省事了，思考问题这么麻烦，为啥不直接看总结呢？结果，遇到换汤不换药的问题，自己还是不会做。

其实王一他们也都明白，只有自己思考，自己坚持努力，才能获得相应的回报，但很多人还是无法坚持，很多人还是愿意为了即时奖励而放弃未来奖励。

这也印证了那句话：道理都懂，却依旧过不好这一生。

第四章　萨伊导师主讲“边际”

本章通过四个小节，讲解了让-巴蒂斯特·萨伊的边际内容。萨伊否定生产过剩的存在，提出了著名的“供给能够创造其本身的需求”的观点。萨伊认为商品买卖实质上是商品交换，货币只在刹那间起媒介作用。产品总是用产品来购买，买者同时也就是卖者，买卖是完全统一的。因此，商品的供给会为自己创造出需求，总供给与总需求必定是相等的。局部供求不一致也会因价格机制的调节而达到均衡。对于想要掌握边际知识的读者，本章是不可错过的部分。

让-巴蒂斯特·萨伊

（Jean-Baptiste　Say，1767年1月5日—1832年11月15日），法国经济学家。古典自由主义者。他是继亚当·斯密、李嘉图古典经济学派兴起之后的又一个经济学伟人。其主要著作有《政治经济学入门》（1815），《政治经济学精义》（1817）等。著名的萨伊定律就是由他提出的。

萨伊定律（Say’s Law），或称“萨伊法则”。意思是说，每个生产者之所以愿意从事生产活动，若不是为了满足自己对该产品的消费欲望，就是为了想将其所生产的物品与他人换取物品或服务。

第一节　为何物以稀为贵？

周六晚上，王一不知为何有种强烈的感觉，今天来讲课的一定是自己的偶像让-巴蒂斯特·萨伊。他早早地赶到了礼堂，在座位上焦灼地等待着今天课程的开始。

好不容易熬到了十二点，王一的心剧烈地跳起来，他很强烈地感觉到，今天主讲的导师一定是让-巴蒂斯特·萨伊！当灯光汇聚在讲台上时，一位年轻英俊的导师迈着轻快的步子走上台来。

他愉快地向大家挥手致意道：“各位晚上好，我是大家今夜的讲师，让-巴蒂斯特·萨伊！”

王一不由得挺直了后背，激动地看着萨伊导师。而台下的女生们似乎比王一还要激动，当然，年轻英俊的萨伊导师肯定比秃头的穆勒导师更受女学生欢迎。

“俗话说‘物以稀为贵’，这揭示了一个经济学原理，”萨伊导师开门见山地说道，“那就是供求关系决定价格！各位都知道，供不应求，商品就会涨价；供过于求，商品就会降价。只有商品的供应平稳，价格才能随之稳定。

“当前中国市场的主要工业品都是供过于求，而农产品则供求相对平衡。但农业生产相对薄弱，大部分地区还是靠天吃饭，因此农产品的供应变化也很容易引发价格波动。”

王一连连点头，这几年中国确实经历了几次大幅度涨价，而且涨价的几乎都是农产品。比如猪肉价格上涨，再比如蒜价上涨，前些年的蔬菜价格上涨也让王一记忆犹新。

萨伊导师说道：“像中国这样的十几亿人口大国，农业注定是至关重要的产业，也是国民经济的基础，保障供应必须被国家视为头等大事。”

“物以稀为贵？我们先来看一个很普遍的现象，”萨伊导师说，“氧气、水、阳光等都是至关重要的保命物，但水却很便宜，而氧气和阳光更是免费的，人人都可以享受。钻石珠宝不是人们的必需品，却贵得要死。”

萨伊导师耸了耸肩说道：“为什么钻石这么贵？就因为钻石数量稀少，这就是物以稀为贵！”台下的人都笑了起来。萨伊导师接着说：“当

然，单个现象还不足以解释钻石很贵的原因，也不足以解释‘物以稀为贵’这句话本身。我再给各位说说第二个现象。”

“假如你一点儿都不喜欢我的课程，那么，即便你免费得到我的价值100元的讲座卡，你也不会开心，因为这对你来说没什么用，你甚至会嫌这张卡碍事，认为它根本不值100元。

“假如你非常喜欢亚当·斯密导师的讲座，你花100元买到了他的讲座卡，你会欣喜若狂，觉得这100元花得非常值，你觉得它很有用。

“再假如，当你掉到枯井里，你会觉得兜里那半块面包的价值比你脚上的名牌运动鞋还高；当你身家过亿时，你会觉得花10万元买个表很平常，但当你穷得叮当响时，你就会觉得10万元买块表简直是有病。”（如图4-1所示）



图**4-1**　物以稀为贵

台下的学生们都笑了，萨伊导师实在是太幽默了。

萨伊导师接着讲道：“你觉得我的讲座卡没用，亚当·斯密导师的讲座卡有用，这就是你对两个讲座的主观评价。其中，亚当·斯密导师的讲座满足了你的心理需求，这是主观用途；你掉到枯井里，那半块面包是实实在在的客观用途，你对半块面包、名牌运动鞋和10万元的表的态度，是在不同处境下对不同商品价值评估的改变。”

经济学家把可以满足人们心理需求的商品特征称之为“效用”。效用，即人们对商品的主观评价。

“最后，我们来看一个案例，这可以帮助你们弄明白，主观效用到底是如何影响价格的。一位农民伯伯，他有五袋小米A、B、C、D、E，小米的重量都是一样的。”萨伊导师在黑板上写了几个选项：

A袋：自己吃

B袋：做米糕

C袋：酿米酒

D袋：喂家禽

E袋：喂宠物鸟

萨伊导师告诉学生们，在上述五袋谷物中，农民伯伯觉得它们的重要性依次为“A＞B，B＞C，C＞D，D＞E”。

农民伯伯在心里把E袋标价为10元，按照他眼中的效用排序，D袋是20元，C袋是30元，B袋是40元，A袋是50元。

萨伊导师笑了笑，说道：“如果让农民伯伯舍弃一袋，他肯定先舍弃喂鸟的那袋。因为这袋值10元，他觉得损失10元不太心疼。如果让他继续舍弃一袋，他会选择D袋。因为和其他袋比较，他觉得丢弃20元最明智。以此类推。”

“好！打住，”萨伊导师突然拍了拍手，“现在想一想，随着袋子的减少，是不是留下来的小米价格越来越高了？最后只剩A袋，农民伯伯再也不会舍弃了。”

学生们频频点头，萨伊导师接着说：“我们从这个例子可以看出，商品越少，价格就越高。下面我再用这个事情举例。”

“回到开头，这五袋小米无论是外表还是重量都是一样的，所以能用任意一袋喂鸟。所以可以设想，任何一袋小米都能标价10元。所以，当你丢到最后一包的时候，无论你最初打算用它做什么，它都能标价50元。”

看着连连点头的学生们，萨伊导师总结道：“所以各位有没有发现，上述小米的价格，总是由它最后一个用途来决定的。”

萨伊导师强调：“在经济学中，一件商品的价格总是由它最后一个效用，即主观评价的效用来决定，这个概念叫作‘边际效用’。也就是说，价格是由边际效用来决定的，这就能很好地解释为什么会出现‘物以稀为贵’了。”（如图4-2所示）

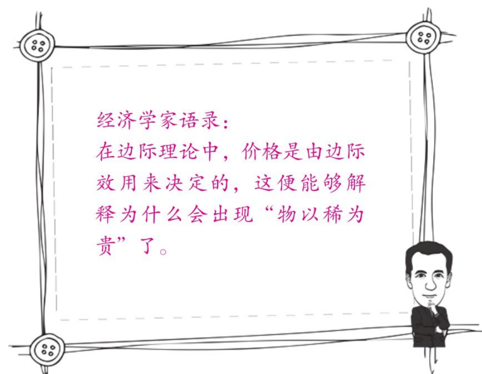


图4-2　价格与边际效用

大家都一脸的恍然大悟，原来这就是边际效用！

萨伊导师满意地看了看大家的表情，然后接着说：“边际这个经济名词的应用非常广泛，那么接下来我给大家讲一讲，边际在生产领域的应用。”

第二节　生产、投资与安全边际

萨伊导师笑着说：“没有任何一家企业生产商品是为了赔钱，那么怎样才能保证不赔钱呢？简单来说就是让市场对于商品的需求高于商品的供给。这里，就用到了我们的定义——安全边际。对于商品的生产者而言，只有在价值被低估的时候才存在安全边际，或者说，安全边际才为正数，当价值与价格相当的时候，安全边际为零，而当价值被高估的时候，则不存在安全边际，或者安全边际为负数。”

事实上，价值投资者只对那些价值被严重低估的商品感兴趣。因为这样，安全边际虽然不保证避免亏损，但能保证获利的机会比别的商品更多。

“安全边际，又可以叫作安全幅度。它最初是指一个商品在盈亏临界点以上的销售量，也就是现有销售量超过盈亏临界点销售量的差额。”萨伊导师一边比画，一边说，“它标志着从现有销售量，或预计可达到的销售量到盈亏临界点还有多大的差距。”（如图4-3所示）

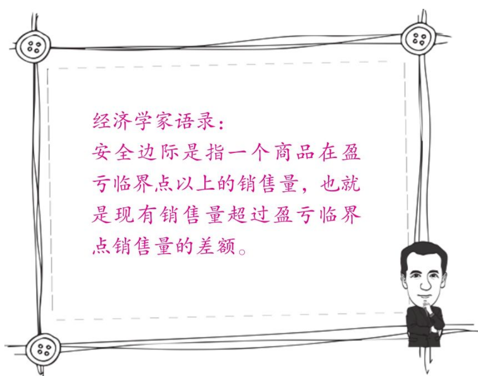


图4-3　安全边际

此差距能够说明现有或预计可达到的销售量，再降低多少企业才会发生损失。差距越大，企业发生亏损的可能性越小，企业的运营也就越安全。

萨伊导师边说边在黑板上写。安全边际可以用绝对数和相对数两种形式来表现。其计算公式为：

安全边际＝现有销售量-盈亏临界点销售量

安全边际率＝安全边际／现有销售量

因为只有盈亏临界点以上的销售额，即安全边际部分，才能为企业的经营提供利润，所以销售利润又可按下列公式计算：

销售利润＝安全边际销售量 × 单位产品贡献毛益

＝安全边际销售额 × 产品贡献毛益率

销售利润率＝安全边际率 × 贡献毛益率

萨伊导师继续说道："此外，以盈亏临界点为基础，还可得到另一个辅助性指标，即达到盈亏临界点的作业率。"然后在黑板上写下了计算公式：

达到盈亏临界点的作业率＝盈亏临界点的销售量／正常开工的作业量

大家听得有些晕头转向，王一也感到一时难以消化。

萨伊导师笑着说："其实这很好理解。安全边际量的数值越大，企业发生亏损的可能性就越小，企业也就越安全；同样，安全边际率数值越大，企业发生亏损的可能性就越小，说明企业的业务经营也就越安全。"

萨伊导师举了个例子：

假如某配件厂盈亏临界点的销售量为5000件，单位售价为20元，预计销售量可以达到6000件，则该企业的安全边际＝6000-5000＝1000（件）或＝6000×20-5000×20＝20000（元）。

安全边际率＝1000÷6000＝16.67%或＝20000÷120000＝16.67%。

"大家都知道'华尔街教父'吧，"萨伊导师笑着问大家，"就是那位著名的证券分析家。"

"知道！本杰明·格雷厄姆！"有学生回应道。

"没错。"萨伊导师肯定了那位同学的答案，讲道："本杰明·格雷厄姆认为，投资中的安全边际就是指股票价值被低估，其股价远远低于股票的潜在价值。介于实际股价和股票潜在价值之间的差值，就是安全边际。安全边际的另一个名词叫'价值洼地'。"

萨伊导师解释道："比如某只股票的价值是10元，但目前市场价格只有6元，那么，该股票的安全边际就是4元。它的安全边际越大，这只

股票就越被低估，也就说明这只股票就越值钱！”

“当股票价格远低于股票价值时，由于该股票价值被发现，市场投资者会选择疯狂买进，从而抬高这只股票的股价。当股价恢复到价值以上时，冥冥中又有一个‘安全垫’，使该股价格不会跌破到10元以下。”

萨伊导师笑着说：“所以，当初在本杰明·格雷厄姆的自选股里面，出现了大量的铁路股、石油股、航空股，一直持续到20世纪70年代。在此之前，价值投资与安全边际被本杰明·格雷厄姆的门徒们奉为圣经，其中也不乏一些成功者，比如巴菲特。”

在美国金融危机的背景之下，价值投资重新被华尔街重视起来。巴菲特作为本杰明·格雷厄姆的门徒，最初便遵从导师的教诲，以那些股价便宜但被低估价值的股票作为选股标准。

后来，巴菲特逐渐转变为成长型的价值投资者。“我宁可用合理的价格买进优秀公司的股票，也不愿意用便宜的价格买进平庸公司的细价股。”这大概就是20世纪70年代之后，巴菲特先生的投资真谛！

严格依照这样的投资理念，巴菲特先后买进了可口可乐、沃尔玛、IBM、吉列、美国运通、宝洁、富国银行、埃克森美孚、AOL等公司的股票。正是这些价值股，成就了股神巴菲特。

萨伊导师对学生们说：“巴菲特对于安全边际的理解是这样的：一只股票当前价值10元，但能在未来3年升到20元，目前股票价格为12元，这样的股票是成长股，买进。”

其中的安全边际是指未来股票价值和当前股价的差值。也就是说，这只成长型股票的安全边际为8块，很值得买入。对于这些优秀的成长股，巴菲特愿意花相对较高的价格买入，以待升值。

有人曾问过巴菲特：“你愿意持有股票多久？”

巴菲特回答道：“我希望是永远。”

王一早就听说过，巴菲特的持股耐力十分惊人，他甚至敢于持股三四十年也不售出。对于像可口可乐这样安全边际极大的股票，加上数十年的持股，巴菲特还能不赚吗？能不成为一代股神吗？

大家都倒吸了一口凉气，原来安全边际如此有效，难怪这么多人都想要了解一点经济学！

第三节　边际与一般均衡理论

萨伊导师说："各位已经知道，如果供过于求，就会让卖家吃亏；如果供不应求，就会让买家吃亏。总之，总有一方会吃亏。"大家都笑了。

萨伊导师调皮地眨了眨眼睛："所以，最好的情况就是让市场保持均衡。让供求平等，这样买卖双方才能保持相对平等的状态。"

萨伊导师笑着说："所以，一般均衡理论的实质是指经济能够处于稳定的均衡状态。在资本主义经济中，买东西的人能够获得最大效用，而卖东西的人能够获得最大利润，那些生产要素的所有者能够得到最大报酬。"

"然而，"萨伊导师耸了耸肩膀，"从一般均衡理论中，我们不难得出'市场效率损失'理论。政府介入经济活动的主要理论基础就是一般均衡理论，还有从它衍生出的'市场失败'理论。"

萨伊导师讲解道："我先跟各位说一下完全竞争，它又叫纯粹竞争，是一种不受任何阻碍，不受任何干扰的市场结构。一般用来指那些不够影响价格的企业或市场。"

萨伊导师接着说："而完全竞争模型就是一个理想经济模型，如果经济运行偏离了这些假设，就会出现各种'市场失败'。比如产生不出好产品、不理性、经济混乱等。这时候，政府介入就成为理所当然的选择。"

萨伊导师强调："一般均衡理论并不是对市场运行的真实解释，但它能导致政府对经济领域的介入和干预，最终抑制市场失败的展开。"

学生们开始有些犯迷糊了，萨伊导师想了想，说道："我还是用一个例子，给各位解释一般均衡理论的妙用吧。"

"假如一个经济社会已经处于均衡状态。现在任何变量都会引起连锁反应，比如汽车的需求增加，就会在市场上引发一系列盘根错节的连锁反应。

"首先，如果汽车的需求量增加，就会导致与汽车有正相关性的劳动力、钢材、橡胶、汽油等需求量的增加。而那些与汽车存在替代关系的公交、地铁、自行车、电动车等代步工具的需求量就会减少。而这些物品的需求量增减，又会引发与其相关的商品的需求量的增减。（如图4-4所示）

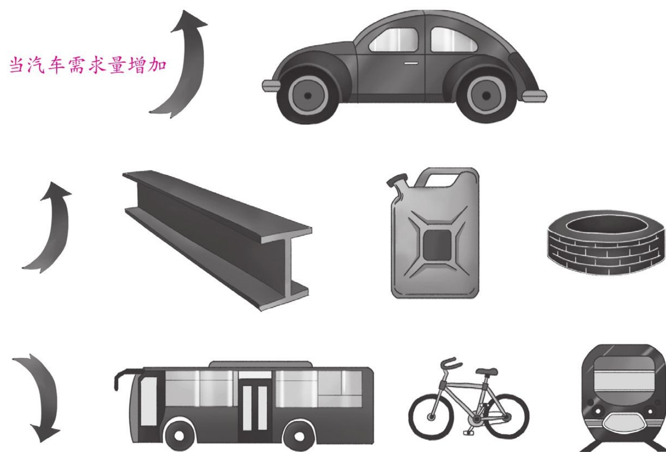


图4-4　一般均衡理论

“比如，汽车的劳动力需求增加，就会让相关厂商把劳动力吸引到汽车工厂和销售店面，使这些厂商的支出工资增加，成本增加，利润下降。由于利润下降，厂商就会减少产量甚至退出产业，导致供给更少。

“再来看汽油问题。如果中东国家减少了原油生产，就会导致国际原油市场价格上涨，其均衡数量就会减少，均衡价格就会提高。煤炭和原油具有替代关系，原油价格提高，会导致煤炭的价格发生变化：消费者会增加煤的需求量，导致煤市场的需求量增加，煤炭的均衡价格也跟着提高，均衡数量也会增加。与此同时，煤价提高又会导致原油市场价格猛涨，形成循环。

“而原油是汽油生产的必需要素，原油价格提高，就等于汽油的成本增加，汽油厂商会遵循利润最大化目标，减少自己的产量，导致供给量减少，均衡数量也减少，均衡价格提高。

“同时，汽车和汽油又必须同时消费，所以二者具有互补关系。汽油价格提高，势必引起汽车消费量的下降。随着汽油价格的提升，消费者会减少对汽车的消费欲望。因此，汽车的需求量下降，均衡价格下降，均衡数量也减少。

“这四个市场相互作用、相互影响，最后回到均衡状态。”

“当然，这只是简单分析。”萨伊导师耸了耸肩，说道，“汽车销量的变化会影响很多相关市场，比如钢铁、橡胶、玻璃等，而钢铁市场的变化又会影响铝市场等，这些市场的变化又会对生产要素市场产生影响，进而对经济市场产生影响。”

王一点了点头，从以上分析不难看出，汽油价格的升降会影响消费者对汽车的需求量。反之，如果汽油价格下调，汽车的需求量也会增加。

萨伊导师说道：“一些垄断公司之所以能取得巨额利润，很大一方面原因是它能够随心所欲地垄断价格。但这样做的结果是：一方面会让产量减少，造成社会福利损失；另一方面，会把买方剩余转为卖方剩余，最后变成垄断者的利润。”

“要知道，汽油是由国有垄断企业提供的。”萨伊导师强调道，“如果没有政府干预，厂商必然会让其价格飙升，追求利润最大化，然后再根据‘边际收益等于边际成本’来决定产品价格和数量，造成垄断高价。一方面减少产量，另一方面攫取巨额利润。因此，政府势必对垄断定价进行干预。”

学生们都点了点头，萨伊导师笑着说：“假设化石能源具有自然垄断特征，如果政府采取平均成本定价法，势必导致厂商的经济利润为零，甚至让那些垄断企业亏损。此时，政府就会拿出一部分钱补贴给厂商，让其继续经营。”

“以上就是一般均衡理论在经济学中的伟大实用性，”萨伊导师笑着说，“这些都是几代经济学家共同努力得出的成果啊！”

听了导师的讲解，学生们也纷纷感叹，经济学竟然如此玄妙。

萨伊导师一拍脑门，突然笑着问学生们：“噢，对了，各位更喜欢吃面包还是馒头？”

第四节　影响满足感的边际效应

萨伊导师的话音刚落，大家立马七嘴八舌起来。

“中国人当然爱吃馒头啦！”“谁说的，我就爱吃面包！”

听着大家的争论，王一有些纳闷地想：都是面食，吃什么有区别吗？

终于，大家的争论声渐渐结束了，选择面包的人占了大多数。

只见萨伊导师笑眯眯地说道：“哈哈，跟大家一样，我有个朋友也很喜欢吃面包，下面我要给大家分享的就是他和面包的故事。”

萨伊导师喝了口咖啡，慢条斯理地说：“他是个胃口很大的人，每餐都要吃8块面包才能饱。可是，他收入微薄，根本买不起这么多面包。一次，我们一起去湖边散步，到了午餐时间，他从篮子里取出面包开始吃。一块面包，两块面包……等他吃到第8块时，他突然哭了起来。”

讲到这里，萨伊导师故意不往下说了。果然，同学们的好奇心都被吊了起来：“他为什么哭了？”

萨伊导师忍不住笑了：“他对我说：‘唉，我亲爱的朋友，我真是太蠢了，我为什么不直接吃第8块呢？这样就能省下前面的7块了呀！’”

“啊？这……”大家面面相觑，一时间不知该说什么好，看来不懂边际效应真的很容易闹笑话啊。

萨伊导师笑意盈盈地说道：“其实，边际效用在生活中是很常见的。就像我这位朋友，他吃饱后，脑子里就会产生一些稀奇古怪的想法，可在他刚拿起第一块面包时，我保证他没有这些怪念头，因为他只会想着‘噢，我太饿了，我要马上把面包吃掉’。”

大家都笑了，萨伊导师趁机说道：“边际效应，有时也称为边际贡献，是指消费者在每增加一个单位消费品的时候，其产生的效用呈递减趋势。用专业术语来说，边际效应是指其他投入不变时，连续增加某一种投入，新增的收益反而会逐渐减少。通俗点儿讲，我们向往某事物时，会投入很多情绪，第一次接触到该事物时，你的情感体验最为强烈。再次接触时，你的情绪会淡一些，第三次会更淡……以此类推，我们接触该事物的次数越多，我们的情绪就越平淡，然后慢慢趋于乏味。”（如图4-5所示）

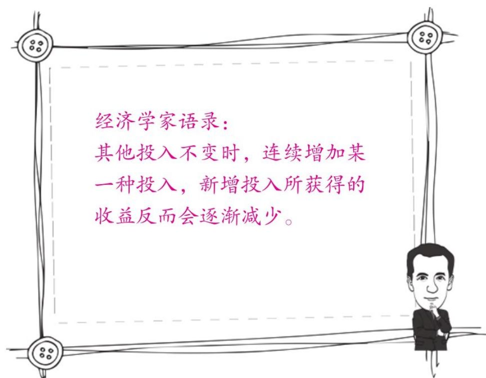


图4-5　边际效应递减率

王一点了点头，他之前上的经济学课中提到过一个词，叫“边际效应递减率”，其实就是萨伊导师现在正在讲解的内容。

萨伊导师转身在黑板上写下一个公式：

$$MU = \mathrm{d}TU/\mathrm{d}Q$$

“其中，MU表示边际效用，Q为一种商品的消费数量，TU为总效用。由公式可以看出：当边际效应为正数时，总效应是增加的；当边际效应为零时，总效应达到最大；当边际效应为负数时，总效应减少，”萨伊导师讲解道，“边际效应在经济学上的应用非常广泛，例如需求法则就是以此为依据推导出来的：用户使用或消费的商品数量越多，则愿为该商品支付的成本越低。当然也有少数例外情况——”

“就像小时候的集卡游戏一样吗？”王一说道。

“没错！”萨伊导师笑眯眯地说道，“比如有某种收集嗜好或其他行为嗜好的人：嗜酒如命的人，越喝越高兴；集邮爱好者最后收集到的那张邮票的边际效应才是最大的。”

不过，显然在场的大部分学生都没有王一那么聪明，因为他们脸上还“写着”三个大大的黑字——“没听懂”。

萨伊导师看着依旧有些迷茫的学生们，笑着说道：“我给各位举个例子，各位就更容易理解了。当你非常饿的时候，你开始吃馒头——

“第一个馒头下肚，你觉得很舒服很满足，饥饿消解了一部分。第一个馒头的效果最大，因为当时你最饿。这种强烈的满足程度就是你的边际量。

“然后你开始吃第二个，仍然感觉不错，但由于你已经吃了一个馒

头，所以你的满足感会降低，也就是说，你的边际效应开始降低。

“你吃到第四个馒头时，你的饥饿感已经消失，你也觉得馒头没有那么好吃了。虽然总的好处（消除饥饿感）在增加，但是边际效应（满足感）在下降。

“这时候，如果你继续吃第五个馒头，你的好处（总量）也没有了，而且觉得胃胀恶心。这时候，你吃的还是同一锅馒头，但满足感已经没有了。因此，你的边际量是在减少的，这就是所谓的‘边际效应递减’。”（如图4-6所示）

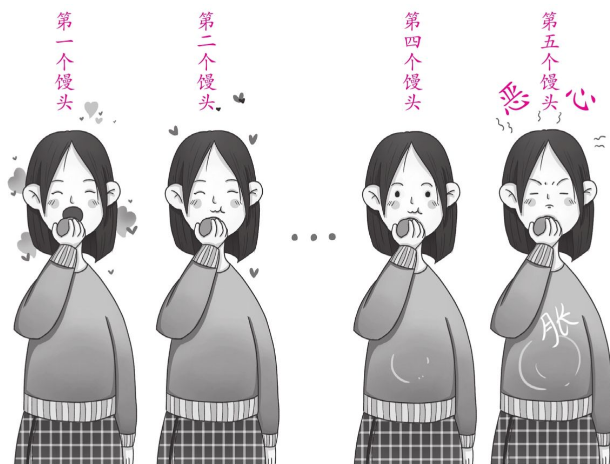


图**4-6**　被影响的满足感

“也就是说，第一个馒头的边际效应最高，因为你的满足感最强；然后逐渐减少，因为你的满足感在减少，一直减到零，甚至减到负数。”萨伊导师总结道。

王一点点头，心里暗暗想道：就是这样，离边际越近，就越会产生不好的感觉。当物质消费达到一定的程度后，人们就会对该消费产生一种抵触甚至厌倦的心理。

这时，萨伊导师一脸愉快地说道：“同学们，谁能再举几个有关‘边际效应递减率’的例子？”

王一回忆了一下，把手举了起来：“前两天，我的舍友浩然买了一大盒冰激凌，是我最喜欢的草莓味，里面有24支。一开始，浩然给了我一支，我十分高兴，接过来就吃了，冰激凌果然很好吃！没过1分钟，浩然又递给我第2支，然后笑嘻嘻地对我说，‘一哥，咱们宿舍没有冰箱，你得帮我全吃了’。于是，我一连吃了6支，最后实在吃不下了。对我来

说，连吃6支冰激凌不但没让我满足，反而把我吃恶心了……”

萨伊导师不由得抚掌大笑：“真是个好例子！你对草莓冰激凌产生抗拒的原因主要有两个：第一，你已经吃饱了，在生理上不需要冰激凌了。第二，你已经吃腻了，受够了。你甚至想跟舍友嚷一句：‘哪怕给我根香草味的也好啊！’”

王一也笑了。萨伊导师接着说道：“中国人有句老话，叫‘计划赶不上变化’。就拿做项目来说，原本2周能完成的项目，经理给了你3周时间。那么，我建议你在刚接到项目的时候就努力去完成，尽量不要拖到最后再做。因为未来可变要素是相对较多的，当可变要素过多时，边际产量就必然递减。”

大家都点了点头，其实“边际效应递减”就是一个无处不在的规律：

你想考过四级，于是找了四级单词表，从A字母系列背起。背了两天感觉不错，一会儿就背完了，然后开始背B字母系列。你突然发现，B字母系列的单词有很多，背了很久都没到C系列，于是你越背越厌烦，越来越抵触，最后放弃了背单词。

可见，投入和产出是相同的概念。因为你投入了，所以你就要求有产出，所以边际效应递减的规律仍然适用。

这时，萨伊导师对大家友好地笑了笑，说道：“给各位上课真的很愉快，但是美好的时光总是分外短暂。我关于边际的经济学课程就到此结束了，希望大家能从我的课程中学到一二。”

很多女学生都发出了恋恋不舍的叹息，王一也觉得，跟自己偶像在一起的时间实在太短暂了。

“噢，对了，”萨伊导师笑着说道，“下节课大家可以期待一下！因为下节课的内容很重要，而且导师水平很高哦！”

在大家热烈的掌声和好奇的询问声中，萨伊导师微笑着消失在讲台上。

第五章　马尔萨斯导师主讲“人口”

本章通过四个小节，讲解托马斯·罗伯特·马尔萨斯的人口经济学内容。马尔萨斯的理论曾对大卫·李嘉图产生过影响。为了帮助读者更好地理解马尔萨斯的人口经济学，作者将马尔萨斯的观点熟练掌握后，又以幽默诙谐的文字呈现给读者。对人口经济有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

托马斯·罗伯特·马尔萨斯

（Thomas Robert Malthus，1766年2月13日—1834年12月23日），人口学家、经济学家。以其人口理论闻名于世。他在《人口论》（1798）中指出：人口按几何级数增长而生活资源只能按算术级数增长，所以不可避免地要导致饥馑、战争和疾病。他呼吁采取果断措施，遏制人口出生率。

达尔文终生都是马尔萨斯的崇拜者，称他为“伟大的哲学家”。华莱士称马尔萨斯的著作是“我所阅读过的最重要的书”，并把他和达尔文通过学习马尔萨斯理论，各自独立地发展出的进化论称作“最有趣的巧合”。

第一节　人口与经济的关系

又到了星期六，王一习惯性地定好了闹钟。整整一天，他都处在一种心不在焉的状态。他控制不住自己的思绪，一直在想，今天又是哪位导师来讲课呢？讲的又是什么内容呢？

这样的想法简直要把王一折磨疯了。好不容易熬到了十一点半，王一一个箭步冲出宿舍楼，直奔礼堂而去。

在学生们的讨论声中，一位白发老者缓缓走上讲台。他穿着一身牧师的黑装，手中攥着一本圣经。老人的眉梢很高，五官坚毅，但嘴唇稍微有些缺陷，整个人透着一股严肃劲儿，让人不由自主地心生敬畏。

这不是英国传教士吗？怎么上讲台了呢？王一正胡思乱想着，老者用沧桑却富有智慧的嗓音开了口："各位晚上好，我是今天的讲师，托马斯·罗伯特·马尔萨斯。"

"哦！您就是达尔文和华莱士的偶像！马尔萨斯先生！"前排的一位男同学激动地站了起来。马尔萨斯导师对他报以了严谨却友好的微笑："是的，我就是马尔萨斯。我们今天要学习的课程内容，正是我毕生研究的心血——人口经济学。"

马尔萨斯导师开门见山道："各位都知道，人既是生产者又是消费者。所以，人口的数量变化、人口的素质变化以及人口的迁移等，都会对社会经济产生影响。"

场下的学生们点点头表示认同。

马尔萨斯导师继续说道："在人口与经济发展的相互关系上，从根本上讲，人口数量与增长速度最终要受到生产力水平和经济发展的制约。只要生产能够满足新增人口的需要即可，假如经济发展速度比人口增长速度快，就能让人们的消费水平提高。"

"然而，"马尔萨斯导师摊手道，"发展经济就需要增加相应的生产资料，但生产资料不是无穷无尽的，因而当人口增长到一定程度之后，人反而会成为经济增长的负担。"

"例如在农业社会，农业科技革新的一个途径就是农业机械化，而机械的应用必将减少大量从事农业的劳动力。"马尔萨斯导师补充道。

王一点点头，如果人口急剧膨胀，为了保证所有从事农业的人都有

一份收入，政府就不得不把那些本可以腾出来的劳动力再勉强塞回农业生产中，继而阻碍了农业的机械化进程。

马尔萨斯导师说："在一个传统的农业社会，人口与经济之间相互依存、相互制约、相互渗透、相互作用。人口与社会经济由于各自本身内在的原因和外在条件的影响，都在不断地运动和变化着，这种运动和变化是在两者之间的相互作用中实现的。"

马尔萨斯导师用板书将这样几个因素展示给同学们。

首先，经济发展决定了人口的生产和再生产条件，直接或间接地给人口的出生和死亡以影响，制约着人口数量的发展变化。

其次，经济发展还是人口迁移变动的决定性因素。工业、农业、商业、交通运输业的发展状况，对人口的密度和分布、人口迁移的流向和流量都起着制约作用。

最后，人口的社会构成也取决于经济的发展。阶级、职业、文化教育等，既受经济发展的影响，又受经济制度的制约，并随经济条件的变化而变化。

马尔萨斯导师微笑道："简单来说，经济离不开人口，人口是经济活动的主体，如果没有人口，就不可能有任何经济的活动与发展，也不会有社会，更不会出现经济制度。"（如图5-1所示）

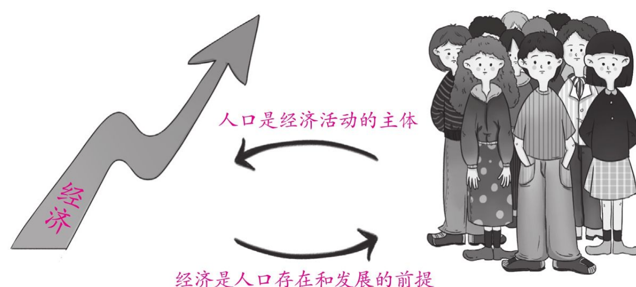


图5-1　人口与经济

马尔萨斯导师继续讲道："人口数量对经济发展有着重要影响，人口数量需要按经济发展增多或减少。如果人口过多，就会导致资源紧缺，从而因为资源抢夺而导致各种灾难的出现；如果人口过少，则缺乏劳动力，延缓经济的发展：只有人口数量符合经济发展的需求，才能促进经济的发展。"

"与此同时，人口素质的提高也对经济有着至关重要的影响。人口素

质的提高能促进科学技术的发展，能促进管理水平的提高，有利于经济的发展。此外，人口分布的合理性，也有利于开发自然资源，保持生态平衡，促进经济发展。”

王一对马尔萨斯导师的话深表赞同。如果人口过多，必然带来环境问题和就业问题，这些问题不但对经济大有影响，还会导致国家环境出现危机。

人口生产总是要适应经济的客观要求。也就是说，经济发展状况决定人口的发展，人口变动必须与经济发展相适应。

马尔萨斯导师告诉台下的学生们，人类从古至今一直遵循着两个公理：

一是食物是人类生存的必需品，二是男女间的情欲是天生的，而且会一直保持下去。因此，人口的增殖力总是要比土地提供人类生活资料的能力要大得多。

马尔萨斯导师强调：“人类社会的发展始终要受经济条件的制约。在人口调控问题上，我提出过两个抑制理论：积极抑制和道德抑制。”

王一和其他学生纷纷点头。是的！人口与经济发展之间的关系，并不是简单的正负关系，人口对经济具有多方面的影响。（如图5-2所示）

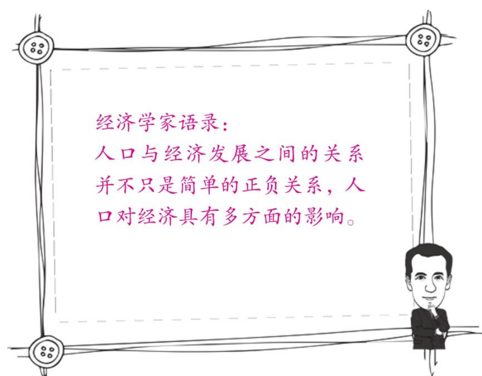


图5-2　人口与经济的关系

一方面，人口为经济发展提供劳动力，劳动力带给经济发展推动力；另一方面，人口数量过多则为经济带来阻碍，人口增长影响资本积累，对资源和技术发展产生压力等。

“刚才我们已经讲到了人口与经济学的关系，”马尔萨斯导师微笑着说，“下面，我们来详细讲解一下这部分。”

说完，马尔萨斯导师在黑板上写下一行字：人口大爆炸。

“我们应该客观地看待人口问题，发挥人口最大效用。”马尔萨斯导师顿了顿，提问道，“那么，谁能告诉我，人口到底是负担还是财富呢？”

第二节 “无解”的人口大爆炸

马尔萨斯导师说道：“对大多数夫妇来说，生孩子是一件值得庆贺的喜事。我是一个牧师，我也喜欢看到新生命降临到这个世界。”

“但是，”马尔萨斯导师话锋一转，“很多国家政府及联合国人口专家们，对新生儿的到来却忧心忡忡，因为这个世界正面临着人口大爆炸的危机！大家知道，人口爆炸除了对世界经济和生态构成严重威胁外，对每个人都影响巨大。”

马尔萨斯导师说着说着，突然有点不好意思起来，这让大家有些好奇。

“我认为，对人口增长与经济发展关系问题的讨论，最有影响的文献当属我在1798年发表的《人口论》。”

大家纷纷点头表示赞同。王一从心底同意这一点，因为对于人口和经济关系的分析，确实无人能出马尔萨斯其右。

马尔萨斯导师说道：“我的先验假设是，在没有其他因素制约的情况下，粮食生产只会以算术级数增长，而人口将以几何级数增长，这种假设所获得的结果是：产生大量的粮食无法供养的过剩人口。”（如图5-3所示）

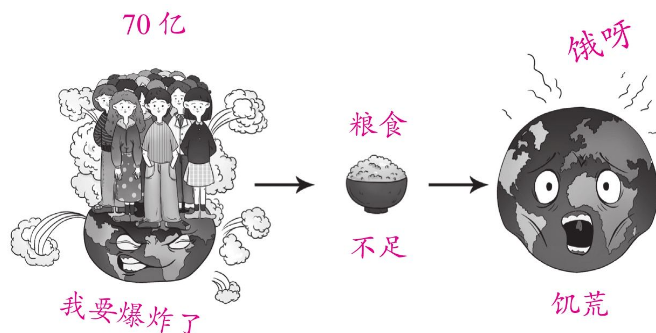


图5-3 人口大爆炸

过剩的人口只能通过饥饿、瘟疫、战争等消极手段，或禁欲、节育等积极手段来消除。马尔萨斯导师用其《人口论》的观点，对同学们解释道：

“人口增长必然受食物或土地等自然资源的约束，当人口大爆炸而导

致二者失衡时，只能通过消除过剩人口的办法实现平衡。我们经常能够看到国家、地区因抢夺资源爆发战争，其本质就是社会对于人口过剩进行的调节。而如果人类自己不采取积极手段，大自然就会采用消极手段。人类历史上频繁出现的饥荒、瘟疫就是大自然对人口的消极控制。”

马尔萨斯导师说道：“与此同时，人口问题还严重影响着一个社会总体的经济水平。经济发展，就必然带来人均消费水平的增高，而人口大爆炸，则会把消费水平重新拉回到最低水平，这就是所谓的‘人口陷阱’，也叫‘贫困陷阱’。”

马尔萨斯导师在黑板上写着：人口学家指出，如果世界人口依旧按照现在的速度增长，到2050年全球人口将会暴涨到89亿，这种涨幅实在很惊人。

王一点点头，他曾经看到过这样一则报道：“从20世纪初到现在，全球总人口增加了两倍。但事实上，光从20世纪60年代至今，全球人口就增加了一倍，这显示了人口增长的速度越来越快。”

马尔萨斯导师指出：“世界人口大爆炸，必将引发一连串问题。粮食不足就是最主要的烦恼之一，之后还有疫病、环境、气候等问题。但从粮食角度讲，全世界的专家至今仍想不出一套切实可行的方法，能够解决世界上的粮食危机。这一方面是粮食的产量问题，另一方面是地域发展不平衡所导致的结构性问题。”

“例如，欧美地区科技发达，并不存在粮食短缺问题，但非洲一些落后地区却长期存在此类问题，而人类现行的国际体系还没有办法将欧洲过剩的粮食按人头来救济给非洲的穷人，这便是结构性问题。”马尔萨斯导师补充道。

王一不由得心惊，可以预见的是：在资源有限的情况下，人与人之间，国与国之间，或者地区和地区之间因为争夺资源而引发的矛盾也会急速增加。恐怕用不了几十年，世界上的战争就会比现在更加频繁，人类将通过战争解决人口爆炸的危机。

马尔萨斯导师语气严肃地说：“经济因素对人口自然增长的作用主要表现在：它决定了人口的增殖条件和生存条件，可以通过改变人口的出生率和死亡率来影响人口的自然增长率。一般情况下，当人口数量不能满足经济发展需求时，人口自身的再生产就会被刺激；而当人口数量超过了经济发展能提供的消费总数后，人口自身的再生产就会受到遏制。”

马尔萨斯导师告诉学生们：“一般情况下，发达国家或发展较快的发

展中国家，对人口具有一种吸引和凝聚力，人口机械增长为正值；相反，那些经济落后或发展缓慢的国家，对人口会产生一种排斥力和离散力，人口的机械增长会出现负值。然而我们看到，进入现代社会之后，由于社会文化和风俗习惯的原因，一些经济发达地区开始出现人口负增长，但那些经济落后地区却出现了人口大爆炸。”

马尔萨斯导师无奈地说：“19世纪前，城市人口才只占世界总人口的3%，当时，整个世界人数超过800万的城市只有两个，而如今城市人口暴涨，千万人口的超级城市遍地皆是。”

马尔萨斯导师接着说：“人口学家统计，在一些较为稳定的发展中国家里，由于大量人从农村迁移到城市，最终导致该国家的城市人口每天增加35万人，而国家总人口却每天仅增加17万人，城市人口增长速度是国家总人口增长速度两倍。而根据20世纪的数据，世界人口是每40年翻一番的，城市人口则是以每20年翻一番，而发展中国家的城市人口则是每15年翻一番。”（如图5-4所示）

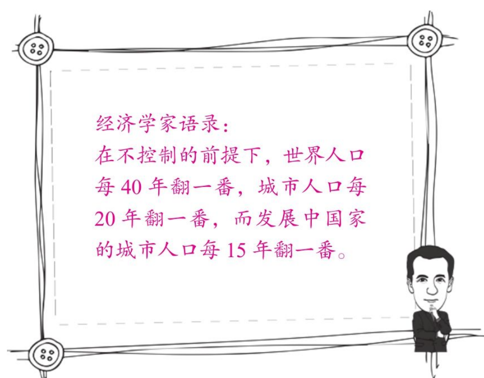


图5-4　世界人口

王一可以预想到，将来世界上可能会出现人口过亿的城市。而且城市人口居高不下，从现在看是一种发达，从长远看，则是一种掩饰在繁荣下的悲剧。

马尔萨斯导师继续说道：“美国的大纽约区，只用了5年时间，就把城市规模扩大了60%，从中央广场到市郊的直线距离就有160多公里；而英国的大伦敦区，从南到北的直线距离也已经扩大到320公里之多。”

城市对土地如此疯狂地蚕食，必将给人类生存带来致命的灾难。

马尔萨斯导师的一番分析，让在场的学生都陷入沉默。这些触目惊

心的数据击打着学生们的心，王一甚至已经在脑海里勾勒了一幅人口爆炸的景象。

似乎是为了缓解沉重的气氛，马尔萨斯导师换了一种稍微轻松的语气说道：

“当然，只要我们应对得当，人口大爆炸的现象是可以控制的，因为正如我所说，一些发达地区已经解决了人口大爆炸问题，甚至进入人口负增长阶段。那么现在，谁能告诉我人口出现负增长的原因又是什么呢？”

第三节　人口为什么会负增长？

马尔萨斯导师的问题一抛出，学生们就开始了积极的讨论。王一听见有人说："是因为自己都活不下去了，不想生孩子了"。

这位同学的话引起了一阵哄笑，马尔萨斯导师也跟着笑了起来。

王一想到，如果人口不涨反降，就像马尔萨斯导师讲的那样——劳动力不足，服务性和生产性的工作将面临停滞，劳动力成本也会增加……

按照生物的本性，只要条件允许，它们就会无限繁殖后代，不断扩张生存空间。但人类发展到现阶段，反而是发达国家的人口在锐减，而发展中国家人口却不断增加，这是为什么呢？

文明发展到某个阶段后，就不以繁殖后代和扩张生存空间为首要任务了？如果是这样，那是不是意味人类文明已经达到顶峰，转而走向衰亡了呢？

马尔萨斯导师似乎看出了王一的疑惑，笑道："其实并非各位想象的那般，我们可以看到，越是发达的地区，其人口越有可能呈现负增长。在中国，这样的例子也很多，大都市里的人一般都选择晚婚晚育，甚至不要孩子；而农村人则会生很多孩子。这其实都是有原因的。"

马尔萨斯导师拿欧洲作例子，从多个方面解释了欧洲人口负增长的原因。

第一是经济原因。欧洲国家经济发达，特别是西欧，已经达到了非常发达的水平。欧洲社会福利制度完善，所以不需要"养儿防老"。相反，养育孩子成本太高，又很耗费精力，所以生育与否全凭自己的喜好。（如图5-5所示）

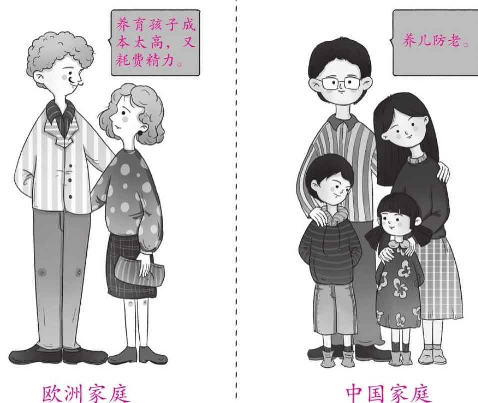


图5-5　人口负增长的原因

由于欧洲经济发达，大机械生产早已替代了人工劳动，所以欧洲生产效率高，所需要的劳动力也比较少，在很长一段时间里，欧洲都没有依靠生育来解决劳动力短缺问题的动力。

第二是文化原因。在有些文化传统中，有类似于“不孝有三，无后为大”的思想，所以很多年轻人受到必须生孩子甚至必须生出男孩的思想束缚。但也有些文化更多的是追求自由。

此外在某些文化中，如果一个妇女生育两个及以上的孩子，就会被家庭牢牢拴住，她们必须选择照顾孩子，不然就会被人指责。生养孩子让她们没有精力再去工作，不得不成为专职太太。而另一些文化中的妇女则不会受到这种束缚。

第三是环境原因。欧洲东部和北部等很多地方气候寒冷，这会让人们逐渐失去或减退生育欲望，还有如伦敦这样的城市，人口密度大，交通拥挤，生态破坏严重，也会让人失去生育欲望。

第四是政治原因。毋庸置疑，欧洲是世界经济发展的核心，其政治环境也比较稳定。但总部设在欧洲的“北约”，会对世界范围内的战争持积极参战态度。比如伊拉克战争、利比亚战争，“北约”都参与其中。所以，好战对欧洲人的生育热情也是有所打击的。

“总而言之，”马尔萨斯导师总结道，“欧洲发达国家社会福利制度完善，不愁养老；他们的经济模式又是资本技术密集型，不需要众多的劳动力；培养一个孩子，往往需要家庭和国家投入大量的资金和精力；死亡率方面，西欧国家老龄化严重，死亡率较高，所以这些国家人口往往呈现负增长。”

马尔萨斯导师强调："民众幸福的原因，说白了，就看自己获得的资源是否丰富。但各位都知道，资源是有限的，如果人口过多，平均分配的资源就会减少。"

有学生说："科技的发展应该能解决这些问题吧？"

马尔萨斯导师肯定道："不错，科技发展可以解决一些问题，但却解决不了所有问题，这一点是被大多数人忽视的。"

马尔萨斯导师告诉学生们，不管科技如何发展，就算通过杂交、改良、转基因、施用化肥等手段解决了食物问题，还有很多问题是科技解决不了的，比如有限的生存空间问题。

"人类的生存环境是有限的，土地是有限的，车位是有限的，干净的空气和水是有限的，医院是有限的，学校也是有限的。就连草原都有一个牛羊承载极限量，一旦牛羊繁殖超过一定数量，就会让草原荒漠化，反噬牛羊。"

王一强烈赞同导师的观点，心想，所以国家在这方面有强制性政策，这是大家都能理解的。牛羊才消耗多少资源？一个人从出生到死亡，中间要消耗比牛羊多得多的资源，可大部分人只看到了人的生产能力，却没能考虑环境的承受能力。

马尔萨斯导师说："在承载限度内，人口增加是件好事，因为他们可以让经济发展得更快。但超过承载限度后，就是对经济的破坏，也就是对整个民族的破坏，甚至是对整个人类种群的破坏。"（如图5-6所示）

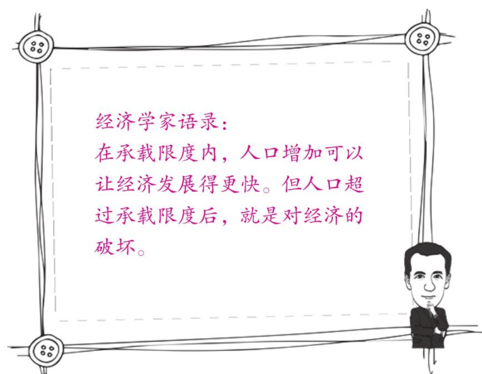


图**5-6**　人口过载

日本在第二次世界大战后大力发展经济，其国民思想观念也发生了改变。加上日本的福利保障健全，能够做到老有所依，且多养孩子的成

本很高，在这些因素的影响下，很多日本人都选择不生孩子，这就导致了整个国家的人口出生率下降。

“综上所述，人们的生活水平越高，其医疗卫生保健越好，人的寿命也越长。”马尔萨斯导师笑着说，“老年人在总人口的比重越占越大，死亡率高于出生率，这就导致发达国家或地区出现了人口负增长。”

王一知道，中国某些地区的人口也呈现出了短暂的负增长。首先，这些地区的城市化较早，大部分人都受到了良好的教育，但本地的机会有限，受到良好教育的年轻人与当地城市缺少的就业机会形成了强烈矛盾。这种矛盾必然导致当地人离开故土，到其他城市寻找新的机会。这也是经济规律的必然结果。

“大家知道有一种陷阱是以我的名义命名的吗？”马尔萨斯导师苦笑道。

“马尔萨斯陷阱！”“人口陷阱！”台下的学生们纷纷回应道。

“是的，正是人口陷阱。”马尔萨斯导师摊手道，“下面我们就一起来看看，用我名字命名的陷阱，究竟是怎么一回事。”

第四节　所谓“马尔萨斯陷阱”

马尔萨斯导师对学生们讲道：“广义上的‘人口陷阱’，是指一定时期内，人口无限制繁殖，导致各种资源匮乏，生态环境恶化。当人口与生态环境平衡被打破时，人类将因饥荒或争夺资源的战争而大量死亡，人口数量减少。”

马尔萨斯导师微笑着说：“而狭义上的‘人口陷阱’，是指人口增长会抵消任何超过最低水平的人均收入，使它退回到原来的最低水平。人口陷阱的存在，是发展中国家经济落后的原因之一！”

王一倒吸一口凉气，看来，发展中国家要想解决人均收入过低的问题，就必须从这个“人口陷阱”中跳出来！

马尔萨斯导师引领学生们的思路，说道：“为此，发展中国家就必须有大规模的投资，使总收入达到一个较高的水平，让人均收入的增长速度超过人口增长的速度。”

马尔萨斯导师进而一针见血地指出：虽然人口增长会暂时带来经济增长，但经济增长又成为人口增长的动力，当人口压力到达临界点时，就必然会爆发毁灭性的战争。

王一点了点头，中国古代历史已经完美地印证了马尔萨斯的观点：在新王朝开始时，人口不多，社会各方面的矛盾也不突出。一旦到了王朝后期，人口发生爆炸性增长，农民土地少，赋税重，社会矛盾激烈。

这就会不可避免地发生农民起义。发生起义会导致社会大乱，最后会有很多人死于战争，然后建立新的王朝。看来农民起义的最大原因，就是“马尔萨斯陷阱”。

太平天国和捻军就是最典型的人口爆炸产物。清朝在太平天国起义后，开放了向东北、内蒙古的移民，这也是政府缓和人口爆炸问题的一种策略。

马尔萨斯导师说：“对于‘人口陷阱’问题，我还是拿欧洲作为例子。早期的欧洲国家经济条件差，瘟疫频发，人口增长缓慢。到了中世纪后期，欧洲经济发展迅速，人口爆炸性增长，社会开始陷入中世纪危机。”

“中世纪时期，农民起义层出不穷，社会动荡万分，”马尔萨斯导师说，“然而，哥伦布在这个时候发现了美洲新大陆，将欧洲的大量人口迁

移到美洲，从而摆脱了‘人口陷阱’。”

按照西方的历史经验，在工业革命开始之前，人口暴涨是不可能实现的，必将受到“人口陷阱”的限制。而之后，英国开拓了殖民地，推进了工业与技术革命进程，发展对外贸易，安全地绕过了“马尔萨斯陷阱”。（如图5-7所示）

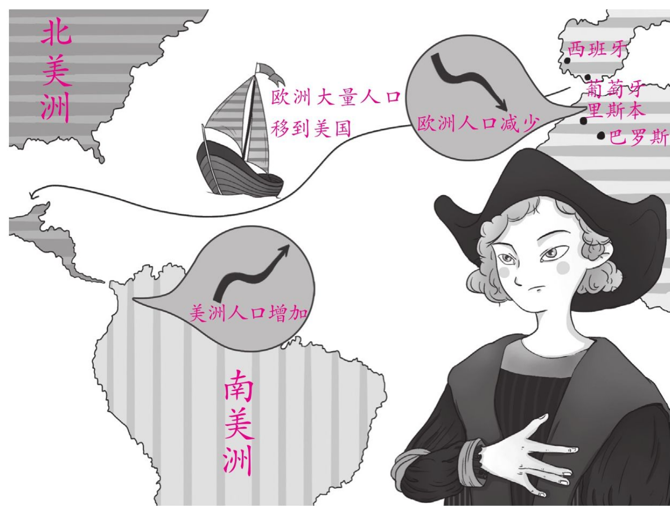


图5-7　用殖民摆脱马尔萨斯陷阱

对于这一段历史，王一深感无奈。虽然英国跳出了“人口陷阱”，但美洲人民却因被殖民遭受了不少苦难。而且，第二次世界大战以后的历史，也准确印证了马尔萨斯导师的观点：

人口压力导致了科技革命，科技革命刺激了经济增长，反过来，经济增长又成了人口爆炸的动力。如今，人口爆炸的压力已经突破了技术力量的极限，开始演变成全人类范围内的生存竞争。为了生存，新的战争不可避免。

虽说由于化肥、转基因等技术手段，人们能够勉强维持粮食资源，但其他资源，诸如石油、煤炭、水资源等的争夺战，还会随着人口爆炸愈演愈烈。

马尔萨斯导师仿佛猜透了学生们的心思，他说：“石油也是一个‘人口陷阱’。各位都知道，现代工业都是以石油为基础的。各个国家都对石油垂涎三尺，而石油的产量又十分有限，请问有限的供应，如何满足众多国家众多人口的需求？”

王一不由得脱口而出：“战争！”

马尔萨斯导师沉重地点点头，说道："战争就会爆发，而且会不断加剧。水资源、煤炭资源和铁矿资源相对宽裕，但在一些资源紧缺地区，还是会爆发冲突，比如达尔富尔和以色列。"

马尔萨斯导师顿了顿，继续说道："而且，还有一个更大的'人口陷阱'，那就是世界市场。就像亚当·斯密导师讲的分工，发达国家的工业化必须要依靠海外市场。"

如今，海外市场也是极其有限的，拉美、非洲、印度和中东市场都争夺激烈，想要发展经济，争夺海外市场在所难免。一旦失去海外市场，国内失业率就会增长，社会矛盾就会愈演愈烈，直至引发动荡。

总的来说，一旦市场资源不足，就会产生自由竞争的大量生产和消费，最终结果肯定会陷入"人口陷阱"。经济将出现螺旋式下降，产品质量会降低，各国竞争也会变得不择手段，进而导致国家之间的战争。

王一不由得暗暗咋舌，如今国家都有大规模杀伤性武器，有的甚至有核武器，一旦"人口陷阱"爆发，将是不可想象的全球性灾难。

大家不由得感慨万分，原来人口与经济之间，还有如此千丝万缕的联系！

马尔萨斯导师握紧手中的圣经，说道："今天的课程到此结束。孩子们，愿你们和整个世界都能变得更好。"

学生们纷纷鼓起掌来，马尔萨斯导师给王一带来了令人咋舌的一课，也让王一更好地了解到人口发展对经济带来的影响。在热烈的掌声中，马尔萨斯导师手捧圣经，消失在大家的视野中。

第六章　穆勒导师主讲“市场”

本章通过三个小节，讲解了约翰·斯图尔特·穆勒的市场经济。19世纪的欧洲，由于工业资本主义高度发达，工人工作环境差、待遇差，以及雇用童工等问题开始出现。而穆勒在1848年出版的《政治经济学原理——及其在社会哲学上的若干应用》是第一本影响西方经济学教育达半个世纪的教科书。对于想要了解市场经济的读者，本章是不可错过的部分。

约翰·斯图尔特·穆勒

（John　Stuart　Mill，1806年5月20日—1873年5月8日），英国著名哲学家、经济学家和心理学家。19世纪，约翰·斯图尔特·穆勒在古典自由主义人群中的影响力很大，支持边沁的功利主义。约翰·斯图尔特·穆勒的父亲是詹姆斯·穆勒，詹姆斯·穆勒也是著名的经济学家。受父亲的影响，约翰·斯图尔特·穆勒以新闻记者和作家身份写了不少著作。其著作有《逻辑体系》（1843）、《政治经济学原理》（1848）、《论自由》（1859）、《论代议制政府》（1861）、《效益主义》（1861）等。

第一节　市场：看不见的“上帝之手”

上周六马尔萨斯导师给王一带来的震撼久久未能消除，他去食堂打饭、等公交、去超市，时不时地会联想到各种人口问题。

经济学课堂越来越受欢迎，这周上课时间还没到，礼堂已经来了很多人——甚至还有很多学生被堵在门口，因为他们没收到卡片，所以守门的年轻人禁止他们进入——这也让王一暗自庆幸自己当时接受了卡片。

十二点，整个礼堂座无虚席，所有人都目不转睛地盯着讲台。只见一个穿着19世纪绅士服的中年男子缓缓走上讲台。

“噢！天哪！”台下有些学生发出了惊叹声。倒不是因为这个人大家都认识，而是因为走上台的这位经济学家有着光亮的大脑门儿。

他的眼睛很深邃，鼻子很突出，嘴唇很薄，整个人显出一副很有智慧的样子。王一一眼就认出了他，因为他的发型简直跟书里一模一样。果然，学生们纷纷向他致意：“您好，约翰·穆勒导师！”

约翰·穆勒导师向台下的学生们点点头，问道：“各位都知道‘看不见的手’吗？”台下有一半以上的人摇头，王一点点头。他是学经济学的，学经济学的人怎么能不懂“看不见的手”呢？

约翰·穆勒导师再次点点头，说道：“说白了，‘看不见的手’就是指市场的自我调节，而不是人为地对市场进行干预，因为这种自我调节是自动进行的，人们无法察觉，因此又被称为‘看不见的手’。而市场调节的主要方式包括三个方面：生产什么，如何生产，为谁生产。”（如图6-1所示）

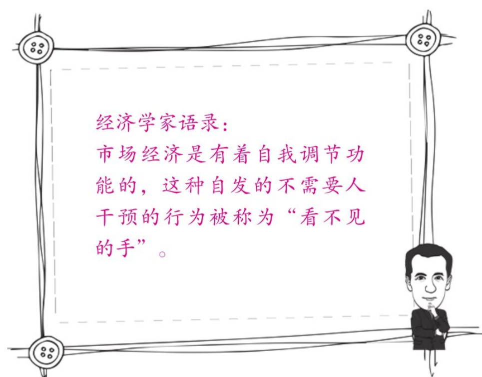


图6-1 “看不见的手”

台下的同学们纷纷在本子上记起了笔记。

约翰·穆勒导师接着讲道：“市场调节这三个方面所使用的手段是价格机制和价值规律，换句话说，就是哪种产品需求量大、利润高就生产哪种产品；哪种产品生产方式成本少、获利多就用哪种方式；谁出价高，就为谁生产。”

王一知道，“看不见的手”曾是西方资本主义国家最为推崇的经济方式，但由于市场自我调节的弊端，最终引发了20世纪30年代的经济危机。此后，资本主义国家才渐渐加强对经济的干预。

“看不见的手”的原理，就是强调在自由的竞争市场中，市场机制能够有效实现资源的合理配置。

在当今社会中，几乎每个人都在力求得到个人满足。一般说来，人们不会特别渴望增进公共福利，但总有一只“看不见的手”，引导他们去促进社会利益。这只“看不见的手”，实际上就是人们自觉按照市场机制的作用，自发调节自己的行为。这样可以实现消费效用和利润的最大化。

约翰·穆勒导师说道：“人人都有‘利己心’，是‘利己心’驱使着人们追求最大利益，当每个人都得到了利益，社会也就得到了利益。因为财富就是所有国民的消费，这也是‘看不见的手’的实质。”

“综上所述，看不见的手其实就是指市场通过价格、供求关系和竞争来调节经济的一种自发手法。”

大部分从来没有接触过经济学的学生还是有些迷茫。约翰·穆勒导师无奈地摊手道：“我给大家举个例子吧，当某年猪肉价格过高时，就有很多养殖户选择养猪，从而增加猪肉供给；因为大家都养猪，猪肉的供给量大大增加，从而导致价格下降；养殖户因猪肉价格下降放弃养猪，从而供给减少，猪肉价格又会上升。”

学生们恍然大悟。就像前两年樱桃价格飙升，农户们纷纷改种樱桃，结果樱桃供过于求，导致价格暴跌一样！

约翰·穆勒导师接着说：“通过价格的周期性变化，有一些养殖户会因为成本优势活下来，猪肉价格会呈现螺旋式下降，这就是市场自发调控的结果。它会让一些养殖户提高效率，或者降低成本。”（如图6-2所示）

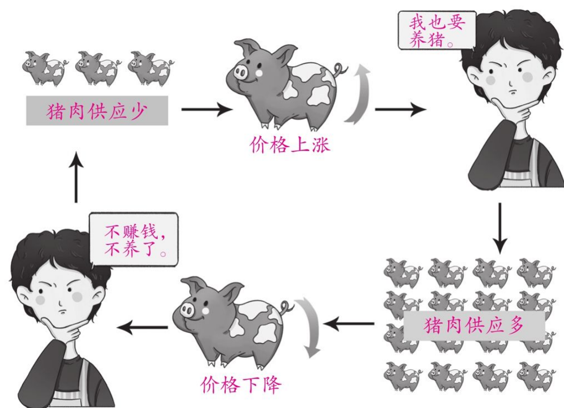


图6-2　“看不见的手”——市场

王一点点头，他记得这样一件事：20世纪80年代，我国正值改革开放初期，当时引进了几百条冰箱生产线。政府的计划部门采取了宏观调控，告诉厂商们不要重复引进，避免资源浪费，但是冰箱厂商却不买账。

这个时候，就是“看不见的手”起到了巨大作用。无数厂家生产冰箱，市场竞争激烈，大家不得不采用降低成本、提高技术水平、延长使用寿命的方法，只有这样才能在日益激烈的市场竞争中生存下来。

结果，冰箱行业经过十几年的发展，让中国成为世界冰箱出口大国。而被国家格外关照的汽车产业，如今虽已初见规模，但其成长的过程却是相对缓慢的。

约翰·穆勒导师强调：“市场调控这只‘看不见的手’，是撬动经济发展的重要杠杆。”王一和台下的学生们纷纷点头。无数实例都印证了约翰·穆勒导师的观点。市场这只‘看不见的手’，一直在操控市场经济的发展。

“那么，‘看不见的手’的最常见形式是什么呢？那就是供求关系，供求关系通过影响价格来调节市场，而这才是各位关注的事情。”穆勒导师拍了拍手，将大家的注意力吸引过来，“下面，我来给各位详细讲解一下供求与价格！”

第二节　价格：市场的信号

“想必大卫·李嘉图导师已经给各位简单介绍过价格与价值了。”约翰·穆勒导师微笑着对学生们说道。台下的学生们点点头，王一也对大卫·李嘉图导师的课程记忆犹新。

约翰·穆勒导师说道：“价格，就是商品和货币交换时，对单位商品量货币的多少的表现形式。或者说，价格就是价值的表现，价格是商品的交换价值在流通过程中所取得的转化形式。”

王一暗自点头，他明白，在经济学中价格是一项以货币为表现形式，为商品、服务及资产所订立的价值数字。资源在供应与需求二者之间被重新分配的过程中，价格是重要的变数之一。这些都是自己的专业课导师提到过的。

约翰·穆勒导师接着说道：“在现代市场经济学中，价格被看作是因供求间的互相平衡、相互影响而产生的，而在古典经济学中，价格则是对商品内在价值的体现。”

约翰·穆勒导师笑着说：“价格在经济学里扮演着许多角色，它有6种职能，大家应该把这些职能牢牢记住。”台下的同学们立刻打开了笔记，随着约翰·穆勒导师的话语一笔一笔地认真记录起来。

价格的第一个职能是标度职能。标度就是价格在表现商品价值量时的度量标记。在商品经济条件下，劳动时间是衡量商品内在价值的尺度，货币是劳动时间的具体表现形式。

“需要注意的是，货币价值尺度的作用是通过价格来实现的，价格是在观念上表现商品价值量大小的货币标记。”约翰·穆勒导师强调道。（如图6-3所示）

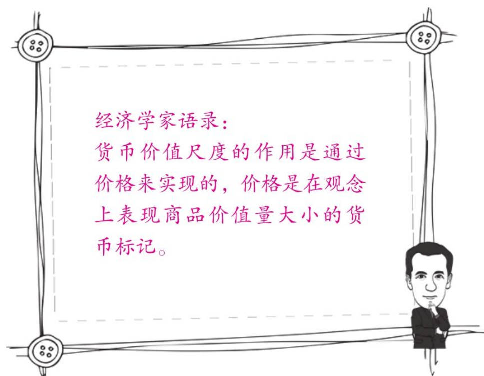


图6-3　货币的价值尺度

价格的第二个职能是调节职能，即价格所具有的，能调节经济活动和经济关系的功能。由于商品在价格和价值方面经常存在不统一的情况，所以价格的每次变动，都会引起买卖双方利益的转换，因而价格成为有效的经济杠杆。

“最典型的例子就是，”约翰·穆勒导师比画道，“当有许多人想买玫瑰金饰品时，玫瑰金饰品的价格就会被炒作得一路飙升，使很多买不起的人放弃购买，等无人问津时，玫瑰金饰品的价格又会下降。”

价格的第三个职能是信息职能。价格变动能为人们传递市场信息，反映市场供求关系变化状况，引导企业进行生产、经营决策。价格的这种职能是在商品交换过程中形成的，也是市场上多种因素共同作用的结果。

价格的第四个职能是表价职能，即价格表现商品价值的职能。表价职能是价格本质的反映，它用货币形式把商品内含的社会价值表现出来，从而使交换行为得以顺利实现，也向市场主体提供和传递了信息。

约翰·穆勒导师强调说：“需要注意的是，越是发达的市场经济，其价格的表价职能越能得到充分体现，也就越能显示出表价职能的重要性。”

价格的第五个职能是核算职能。即通过价格，对商品生产中的整个国民经济的劳动投入进行核算、比较和分析，价格的核算职能是在其表价职能基础上产生的。

“各位知道，具体的劳动和不同商品的使用价值是不能进行比较的。价格的核算职能可以为企业核算盈亏创造可能，还可以给社会劳动在不同产业部门、不同产品间的合理分配提供计算工具。”

价格的第六个职能是分配职能，即它对国民收入再分配的职能。这是由价格的表价职能和调节职能衍生出来的。国民收入再分配可以通过税收、保险、国家预算等手段实现，也可通过价格这一经济杠杆来实现。

“各位应当了解，”约翰·穆勒导师说，“当价格实现调节职能时，它同时也承担了国民经济收入在企业和部门间的再分配职能。”

约翰·穆勒导师接着说：“在市场中，价格的作用主要有三点：价格是商品供求关系变化的“指示器”；价格水平与市场需求量的变化密切相关；价格是实现国家宏观调控的一个重要手段。”

“在市场经济中，”约翰·穆勒导师比画道，“产品的价格、品牌、质量担保等都是市场信号的主要表现形式，其中最重要的还是价格。”

企业可以借助于价格，不断调整生产经营决策，调节资源的分配情况与方向，促进社会供求平衡。市场可以借助于价格，直接向企业传达供求信息，各企业再根据市场价格信号组织生产经营。与此同时，价格水平又是市场上商品销售状况的重要标志。

约翰·穆勒导师说道：“一般来说，在消费水平不变的情况下，市场上某类商品的价格越高，消费者的消费欲望就越小，需求量也越小；反之，商品价格越低，消费者对它的购买欲望就越大，需求量也就越大。”

就比如大白菜，当市场上大白菜的价格过高时，消费者可能就不买大白菜，或少买大白菜，或购买白萝卜等蔬菜来替代大白菜。因此，价格水平的变动，起到改变消费需求量、需求方向和需求结构的作用。（如图6-4所示）

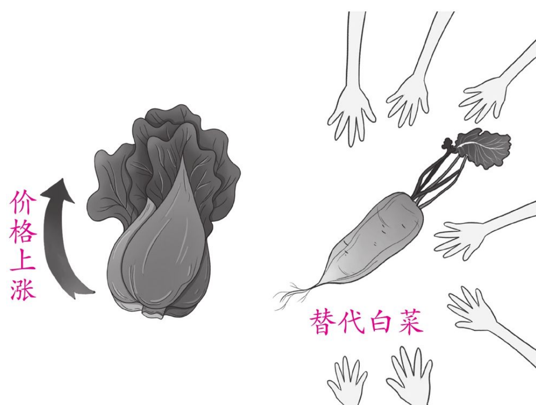


图6-4 价格是市场的信号

价格所显示的供求关系是市场最实用的信号，它为国家的宏观调控提供了信息。当某种商品的价格变动幅度过大时，国家就可以利用宏观调控，鼓励这种商品生产规模的增加或减少，从而调节商品的供求平衡。

“那么，为什么要讲这么多有关价格的内容呢？因为价格这种市场信号，正好可以在一定程度上避免‘看不见的手’的不稳定，使市场供求大体趋于平衡。”

“各位听说过市场失灵和羊群效应吗？”约翰·穆勒导师微笑着问道。

“我只听说过刹车失灵。”一个女同学自言自语道，随即对约翰·穆勒导师调皮地眨了眨眼。穆勒导师并没有怪她的失礼，反而笑着说：“你说的也没错，市场失灵和刹车失灵也是有异曲同工之妙的。”

“穆勒导师，羊群效应是否就是从众心理？”一个男生大声问道。

约翰·穆勒导师对他笑了笑，说：“不错，下面，我就给各位讲解一下市场失灵和羊群效应的具体含义。”

第三节　市场失灵和羊群效应

约翰·穆勒笑着对学生们解释道：“和刹车失灵一样，市场失灵是指市场没办法继续有效分配商品和劳务的状况。对于学经济学的人来说，市场失灵也通常被用于描述市场力量没办法满足公共利益的情况。

市场失灵的原因主要有两个：第一个是成本或利润价格的传达不合适，比如信息不符，进而影响经济市场决策机制；第二个是次佳的市场结构和垄断市场的影响。”

市场失灵经常会引发“用什么来取代市场”的争议。最常见对市场失灵的反应，是由政府部门产出产品及劳务。当然，政府过分干预也有造成市场失灵的可能。

约翰·穆勒导师说道：“中国市场失灵的表现之一，是在某领域内出现了有垄断行为的企业。什么是垄断行为呢？就是在经济市场化过程中，企业对市场形成的一种排他性控制。”

王一点点头，按照实际情况看，虽然中国市场还是非常灵活的，但某些领域内，仍然存在着一些有垄断行为的企业。而且，这种垄断行为不但有行业性垄断，还有地方性垄断。

地方性垄断严重的地区，会对外地产品在本地的销售数量进行严密控制，在价格上加大打压力度，而对本地产品实行补贴；并且对外地产品实行高门槛等歧视性限制，同时严格控制劳动力的流动。

“必须承认，地方性垄断是保护和扶持本地区、本部门利益的思想，”约翰·穆勒导师解释道，“它能在短时间内收到一定利益，但从长远来看，地方性垄断必然会妨碍整个市场机制的形成与发展。”

约翰·穆勒导师无奈地说：“如果市场秩序管理过严，就会带来一个严重后果——市场竞争机制难以形成。”

约翰·穆勒导师皱了皱眉，接着说道：“与中国的市场情况不同，西方的市场失灵多表现为经济垄断和自由垄断。”

西方的经济垄断是经济主体利用市场壁垒（各国为阻止和限制外国商品进口所设置的各种障碍），而对市场形成的一种排他性控制。经济垄断是一种普遍的垄断形式。

王一的高中历史学得非常不错。他知道，自19世纪以来，西方资本

主义制度下的工商业都在迅猛发展，其市场也积极地发挥着调节作用。西方市场进行着优胜劣汰的选择，导致了一部分生产者被排挤，而另一部分则不断地发展。

随着资本主义的不断扩张，一些经济主体占据了市场支配地位，它们操纵和控制着市场，对商品的生产、价格、数量实现排他性控制。

约翰·穆勒导师接着介绍道："自然垄断是指那些因资源稀缺、规模经济效益、范围经济效益等经济理由而形成的垄断。自然垄断主要存在于第三产业中，这在西方各国历史上均有出现。"

王一知道，第三产业上的垄断主要有20世纪70年代以来，美、英等国对通信、运输、金融等自然行业垄断，并实行放松管制的规定。

"不管在东方还是西方，垄断都是市场失灵的重要表现形式，"约翰·穆勒导师颇为无奈地说，"但是人的欲望总是无止境的，人的利己心让他们不在乎整个市场的利益，只在乎自己的钱包。"

约翰·穆勒导师顿了顿，说道："大家都知道了市场失灵，下面我再给大家讲解一下什么是'羊群效应'。"

"羊群效应"，又被称为"从众效应"。专业点来说，就是个人的观念或行为，由于群体影响或压力，而与多数人靠近，向同一方向转变的现象。

约翰·穆勒导师说："一群羊被放出去吃草，你在第一只羊前面放一根木棍，第一只羊会跳过去；第二只、第三只也会跟着跳过去。这时，你把这根棍子撤走，会发现后面的羊走到这里，仍然会向上跳一下。"（如图6-5所示）

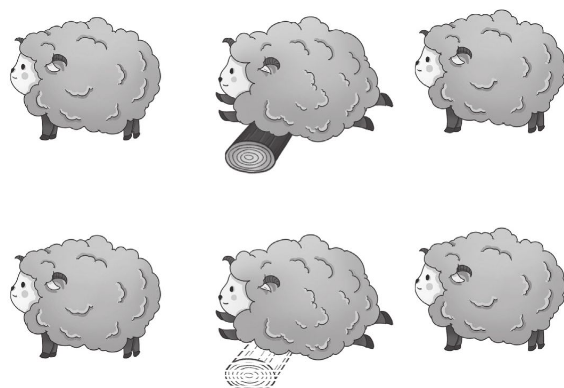


图6-5　羊群效应

尽管那根棍子已经不在了，尽管剩下的羊不知道为何前面的羊会跳一下，但它们还是跳了。这就是所谓的“羊群效应”，也就是“从众心理”。

这种从众心理表现为，人们对人群中的优势观念和行为方式的“随潮”，表现为对长期占优势的观念和行为的顺从。人们会追随大众认可的，并将自我意见潜意识地予以否定，且不会去思考做这件事的意义。

约翰·穆勒导师摸着自己光亮的脑门儿，说道：“无论承认与否，群体观点足以影响他人，因为群体力量很容易让理性判断失去作用。比如市场上那些没有自己的预期或没有信息来源的投资者，他们总根据其他投资者的行为来改变自己的行为。”

王一最早知道“羊群效应”，是因为家里父亲在炒股，而这个词最早正是出现在股票投资中的，指的就是那些投资者在交易过程中的模仿现象，他们盲目地效仿别人，导致他们在某段时期内都会购买相同的股票。

在信息的不断传递中，许多人会发现自己的信息与其他人大致相同，从而更加深了彼此的从众行为。“羊群效应”是由个人理性转向集体非理性行为的一种非线性机制。

约翰·穆勒导师给大家举了个例子：“某个竞争非常激烈的行业中，如果这个行业的某个领军人物（领头羊）得到很多利益，那么整个行业（羊群）都会不断模仿他的一举一动。领头羊去哪里‘吃草’，其他的羊也去那里‘淘金’。”

无论是市场失灵还是羊群效应，都是市场经济紊乱的表现，这种表现随着市场经济的出现而出现，并伴随着市场经济的发展而一直存在下去。

约翰·穆勒导师等学生们的笔记记得差不多了，笑眯眯地对大家说道：“各位，欢乐的时光总是格外短暂。现在，我们已经到了该说再见的时候了。希望我的课程能带给大家启发，也祝各位晚安。”

教室里立刻爆发出热烈的掌声，以此送别这位伟大的经济学家。

第七章　凯恩斯导师主讲“宏观调控”

本章通过四个小节，讲解约翰·梅纳德·凯恩斯的“宏观调控”思想。约翰·梅纳德·凯恩斯被称为“战后繁荣之父”，为了帮助读者更好地理解其宏观调控理论，作者将凯恩斯的观点熟练掌握后，辅以风趣的文字呈现给读者。对此感兴趣的读者，本章不可错过。

约翰·梅纳德·凯恩斯

（John Maynard Keynes，1883年6月5日—1946年4月21日），英国经济学家，现代经济学领域最有影响的经济学家之一。他创立的宏观经济学与弗洛伊德所创的精神分析法和爱因斯坦发现的相对论并称为20世纪人类知识界的三大革命。凯恩斯的主要著作有《凡尔赛和约的经济后果》（1919）、《货币改革论》（1923）、《货币论》（1930）、《劝说集》（1932）、《就业、利息和货币通论》（1936）、《论概率》（1921）等。

第一节　完全自由市场是不存在的

周六已经成了王一最喜欢的日子，不是因为周六可以休息，而是因为每周六的晚上他都能进入那个神秘的经济学课堂。学校的这间大礼堂，已经成了学生心中的一个传奇。

今天又会是哪位导师讲课呢？王一暗暗想着，然后迈着轻松愉快的步子，和其他学生一起迈进了礼堂。大家都坐好后，表上的指针也指向了十二点，只见一位西装革履的中年男子迈着小步，庄重地走上了讲台。

导师穿了一身笔挺的西装，西装裁剪得体。导师那抹满摩丝的头发中分在两边，油光发亮，一张蓄有小胡子的脸，给人一种认真严肃、不苟言笑的印象。

然而，这种严肃的气氛，在他一开口就破了功："嗨！大家好啊！我是今天的经济学导师，我叫约翰·凯恩斯！"

大家纷纷笑倒，气氛也变得热烈起来。

约翰·凯恩斯导师用意气风发的声音讲道："今日经济学课程的主要内容是宏观调控，这也是我毕生研究的重点。但在此之前，我想请问各位，有谁知道自由市场的概念吗？"

"自由市场？"王一心里暗道，穆勒导师讲过市场，自由市场应该就是按个人意愿进行金钱、货币流通的市场吧。

果然，约翰·凯恩斯导师说道："自由市场是一个经济学术语，就是指货币、货物的流动，完全依据所有者的个人意愿而进行，坚持发展自由市场也是自由市场经济的主要原则。"

"但是，经济学概念中的市场是抽象的市场，是理论中的而非具体的市场。"约翰·凯恩斯导师强调道，"而理论中的自由市场一个重要的表现是：不受政府的调控和干预，政府只对市场施行最低限度的职能，比如维护法制和产权。"

约翰·凯恩斯导师友好地笑了笑："我听前面几位导师说过，中国的学生们思维总是很活跃的，那么，我有个问题要问各位。"

台下的学生纷纷摩拳擦掌："您问吧。"

约翰·凯恩斯导师说："各位都知道了自由市场的定义，那么，这个

世界上存在完全自由的自由市场吗？”

大家愣了一秒钟，口径出奇地一致：“当然不存在。”

“为什么呢？”约翰·凯恩斯导师笑着问。

大家都笑了：“我们在学习马克思主义哲学这门课程时，导师就教过我们，万事无绝对，只有相对！”约翰·凯恩斯导师突然把脸转到幕后笑了一下，大家正纳闷是怎么回事，他很快又回过头来。

“中国的学生果然思维敏捷，下面我就给各位讲解一下，完全自由市场为什么不存在。”

约翰·凯恩斯导师说道：“在自由市场理论中，自由往往被理解为带有限制性的自由，而这无疑就打消了完全自由市场的可能。而如果这种自由被定义为无限，那么自由市场就会被定义为自由放任市场，而这又进入到自由放任主义经济学的模型中。”

约翰·凯恩斯导师接着说：“自由放任主义经济学是提倡限制政府对自由市场的干预，比如限制政府制止暴力和欺诈行为，放手让市场进行自我放任。因此，政府被限制到一个勉强防御的角色。除了通过征税来维持自由市场外，政府不会主动干预市场。”（如图7-1所示）

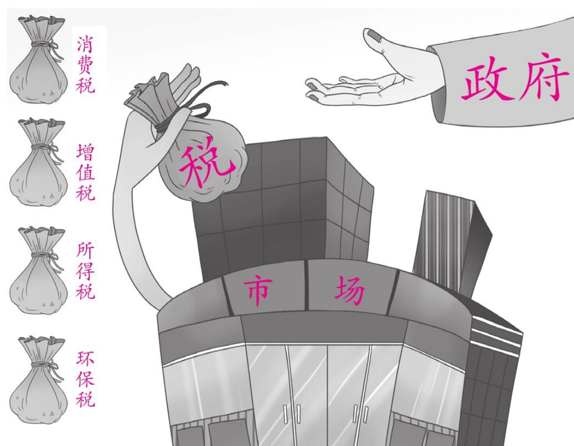


图7-1　政府要调控市场

“有些完全自由市场的支持者甚至反对政府征税，他们宣称，完全自由市场能提供更有价值的服务，甚至连国防和法制也可以提供。例如，无政府资本主义能代替仲裁机构和防卫机构。”

约翰·凯恩斯导师耸了耸肩，说道：“坚持自由放任主义经济学的简

直是一群狂热分子，他们这都是乱来。如果事情真的像他们所期待的那样，那么我敢说，这样的市场必然是一团乱麻。”

凯恩斯导师的话让人想到了20世纪初期的世界经济“大萧条”，那个时候西方发达国家所坚持的就是类似于自由放任市场经济。

约翰·凯恩斯导师继续说道：“所以，完全自由市场是不存在的，因为在实践中，坚持自由市场经济会出现很多问题。”凯恩斯导师讲了自由市场经济存在的几个问题。

第一，企业间的竞争是有限的，尤其一些规模较大或出现较早的公司，很可能会垄断一个行业。在这样的情形下，它们会使劲控制市场，提高产品售价，进而榨取高额利润。

第二，缺乏竞争和高利润，使其他中小公司失去推动社会经济发展的动力。

第三，权力和财富不可能会平等分配。

第四，一家独大的公司，其垄断行为对社会发展有极大危害。

第五，私有企业不会生产对自身无利的产品，即便这个产品对社会十分有用。

第六，自由市场经济会导致宏观经济不稳定，也可能会出现高失业率，出现整体生产率衰退和物价上涨。

第七，自由市场经济从私利出发，会造成自私、贪婪、物质和权力至上等观念盛行，导致社会风气变差。

事情确实如凯恩斯导师说的那样，完全自由市场让资本主义得到发展的同时，也酿成了巨大的苦果。

凯恩斯导师接着说：“正是因为市场的完全自由模式有很大的局限性，所以就连发达的资本主义国家也不存在完全的自由，政府多多少少都会对市场进行干预，只是程度不同。”

王一知道，政府对经济进行积极干预正是凯恩斯导师所推崇的，比如著名的“罗斯福新政”，就是罗斯福总统在凯恩斯经济理念的指导下，通过政府对市场进行干预，从而让美国摆脱经济危机的，经济界也因此诞生了一个词汇——“凯恩斯主义”来纪念凯恩斯导师。

约翰·凯恩斯导师总结道：“完全自由市场必然将人类引入到灾难当中，所以也就意味着，国家、企业和人民都不会放任市场自由无序地运

行，大家都会有意或无意地对市场进行调控，这也就导致了完全自由市场是无法存在的。（如图7-2所示）

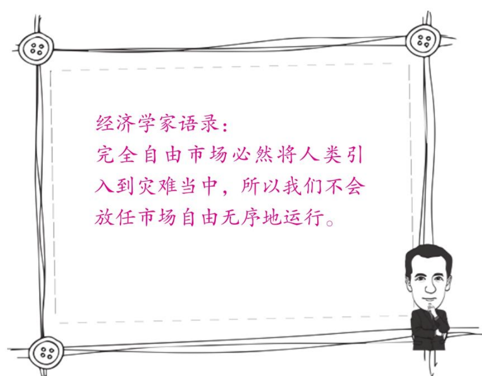


图7-2 完全自由市场

对市场的干预，人类的任务就是要充分发挥‘看不见的手’和‘看得见的手’的双重作用，在市场自由发展的同时，灵活发挥政府的服务职能，为自由市场经济保驾护航。”

“那么，我还有一个问题想要问各位。”约翰·凯恩斯导师友好地笑了笑，“各位知道‘寻租’是什么意思吗？”

第二节　政府过度干预导致的“寻租”

“为什么要讲‘寻租’呢？我是想要用这个词汇来向大家解释，虽然完全自由市场是不可能存在的，但是如果政府对市场进行过度干预，也是一样会出现问题的！”约翰·凯恩斯导师笑着解释道，“寻租和租房子不一样！寻租的意思是手上握有公权力的一方，通过这种权力的授权为某些人带去利益，进而换得利益方对自己的回报。”

约翰·凯恩斯导师强调说：“但是各位要注意，如果不是出于公共利益，这种‘行政权力’是不允许被‘租借’的。因此可以这么说：凡是寻租行为，都是违反公平原则，甚至是非法的。”

王一点了点头，因为他听明白了寻租的意思。官员想为手里的权力寻到需要它的人，让这些人能通过他的权力，实现更大的经济利益；而官员也能靠这种行为，将自己的权力“出租”，实现权力变现，牟取私利。

约翰·凯恩斯导师给学生们举了个例子：“某饭店老板想在当地的大学里做餐饮，为了达到垄断市场，攫取巨利的目的，他贿赂了学校后勤部门的领导，让学校做出只允许他一家开饭店的规定，这种行为就是寻租行为。”

在市场经济下，为什么能够出现寻租呢？那是因为行政对于市场进行了过度干预。

寻租的本质就是市场运行规制不完善，政府过度以行政干预来挑战市场规律，因而给不法分子留出了用公共政策控制市场的空间。所以，在一般的市场内，大部分寻租行为都出现在诸如政府定价、政府订货、关税和配额等政府经济活动中。

约翰·凯恩斯导师给学生们举了几个转租的例子：

“你开车闯了红灯，交警要罚款300元，你递给交警200元，说：‘警官，我不要罚单，但能不能少交100元？’”（如图7-3所示）

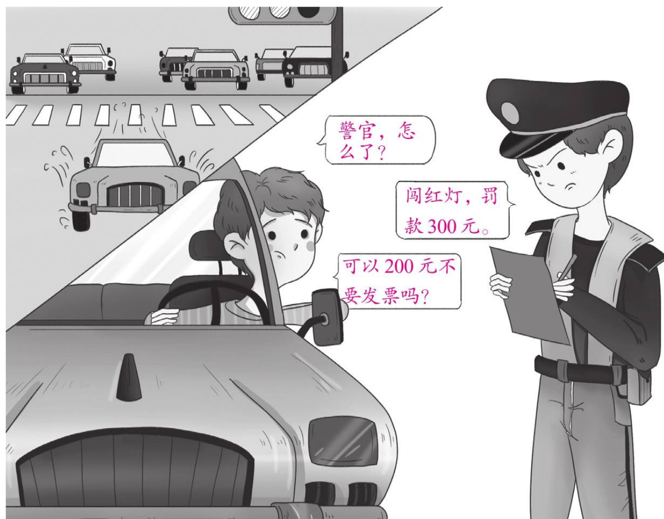


图7-3　所谓“转租”

“你是某市市长，国家拨款给你修路用，你让自己家亲戚承包公路，这样你就可以一分钱不出，还占一半股份。”

“你是某医院的采购，某家药厂给你两成的回扣，让你选他家的药给医院……”

约翰·凯恩斯导师说道：“这样的例子在政府过度干预的市场中比比皆是，寻租的方式就是运用各种手段把权力转化为金钱。”

约翰·凯恩斯导师接着说：“下面我给各位讲解一下寻租手段的来源。”

“第一种是政府定价。在政府干预市场的经济结构中，政府每实施一项重大的经济政策，就会出现一个利益分配的过程，在政府管制过程中，生产者和消费者的利益是对立的。为了追求利益最大化，政府一定会提高某些受管制产品的价格，为这些利益集团服务。”

“其中最典型的例子，就是政府对价格实施的管制。如果政府里有人经不住诱惑，就可能出现行政定价通过腐败和黑市转化成的市场价格，在这一转化过程中，市场价和行政定价的差额，就是不法分子获得的租金。”

“第二种是政府特许权。政府特许权是指政府对某类商品发放的‘特别生产许可权’和‘特别销售许可权’。”

约翰·凯恩斯导师说：“比如某国政府特别许可几家公司进行计算机

生产；在交通拥挤的情况下，还能拍卖汽车购买权或驾驶执照等。因为获得‘特许权’的单位和个人能够通过其垄断地位获取巨大的垄断利润，这种利润就是不法分子可能寻得的租金。”

王一点了点头。确实，如果某地区从事烟草买卖的单位和个人十分有限，相应的，就会出现烟草的供不应求。因此，这些人就会想方设法获得烟草专卖许可权，以此来达到垄断租金的目的。

“第三种是政府关税和进口配额。”约翰·凯恩斯导师接着说道，“由于每个国家的生产要素和生产水平不相同，为了充分利用自己的优势资源，每个国家都会制定对自己有利的进出口政策，其中，进出口的关税和配额就是重要的因素。”

王一想到，如果不存在关税，那国际市场上“质低价高”的商品就会不断流向中国市场；如果存在关税，那中国市场上“质高价低”的商品就能在中国市场与国际市场“质低价高”的商品进行竞争。

“第四种是政府订货。”凯恩斯导师说，“在市场经济国家中，因为政府能力和技术限制，政府向私营企业购买产品和服务是常有的事。”

约翰·凯恩斯导师说道：“比如美国政府将军用品的生产、高速公路的建设等方面，交由私人企业承包。这就导致政府重要需求品被某些有权势的利益集团垄断，继而形成缺少盈利机会等问题。”

王一暗暗思考，如果负责验收的政府官员不够廉洁，那承包政府订货的利益集团就可能通过虚报成本、减少工程量和降低产品质量标准等手段，来达到寻得租金的目的。

约翰·凯恩斯导师无奈地说：“官员有权，商人有钱。商人会拿手里的钱去买官员手里的权，而官员为手里的权力寻找买主，实际就是官员将权力商品化，再作为一种商品租出去，参与商品交换和市场竞争，牟取金钱和物质利益。”

王一明白了，通常所说的权物交易、权钱交易、权权交易、权色交易等，原来都是经济学上的寻租问题。

约翰·凯恩斯导师犀利地说道：“寻租活动其实就是在‘掌握政治权力的人’和‘拥有财富的人’之间架起一座桥，一边用权力换钱，另一边用钱换权力，这就是寻租的表现，而这一切的根本就是政府对于市场有干预的能力，干预能力越大，寻租空间也就越大。”

“因此，适当的政府干预可以给市场经济创造公平的竞争条件，让某

些集团难以形成垄断，促进市场经济健康有序的发展。”约翰·凯恩斯导师说道，“但政府的过度干预，就会破坏市场公平竞争，出现寻租，最终造成市场扭曲。”（如图7-4所示）

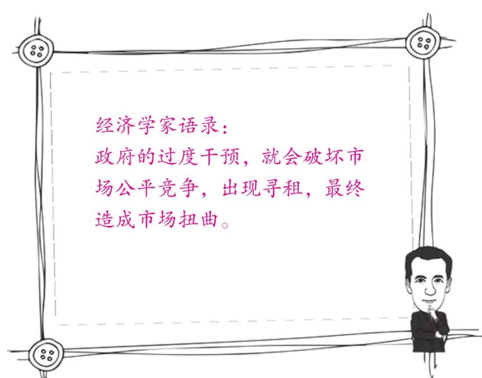


图7-4　政府过度干预

学生们频频点头，确实，政府过度干预程度越深，市场就越扭曲，寻租活动就会呈现出恶性循环的趋势。

约翰·凯恩斯导师一针见血地说道：“所以，政府对市场的过度干预也是社会腐败产生的现实经济基础，是腐败愈演愈烈的制度性原因！”

“那么接下来，围绕政府宏观调控，我们再提出下一个问题——房价。想必房子问题已经成为中国人密切关注的话题了吧？”约翰·凯恩斯导师停顿了一下，话锋一转。

约翰·凯恩斯导师果然犀利啊。

约翰·凯恩斯导师随即抛出了一个问题：“谁能告诉我，作为政府干预的一种形式，明明没有寻租，但为什么限购令还是限制不住房价？”

第三节　为什么限购令限制不住房价？

约翰·凯恩斯导师的问题刚一抛出，立马引来了学生们的热烈讨论。是啊，大家都有这样的体会：政府越限购，房价就越高。这究竟是怎么回事呢？

约翰·凯恩斯导师说道：“英国的楼市多年火热，疯狂的房价从一线城市逐渐蔓延到二、三线城市。我看这几年，中国的楼市也是比较火热的啊，而且，为了解决楼市问题，不少城市还推出了限购令。”

约翰·凯恩斯导师的话立刻引发了学生的讨论，等大家讨论得差不多了，凯恩斯导师这才笑着说道：“房价上涨得越厉害，限购令就推出得越紧密，可是呢，限购令一推出，反而让房价涨得更疯狂。”

有个女生举手说道：“是呀，我都纠结好久啦，到底应该买房子好呢，还是再等等好呢？凯恩斯导师，为什么限购令一出，房价却迎来了疯狂的上涨呢？”（如图7-5所示）

约翰·凯恩斯导师严肃地说：“其实限购令就是一种‘宏观调控’的手段，但它对房价起不到限制作用，这不仅说明了宏观调控不一定真的能够控制市场，也说明了市场自有其发展规律。”

“市场有什么规律呀，”女生好奇地问道，“虽然您前面已经提到了，完全自由的市场和政府过度干预的市场都是要不得的，但有人出面管理总是好的吧？”

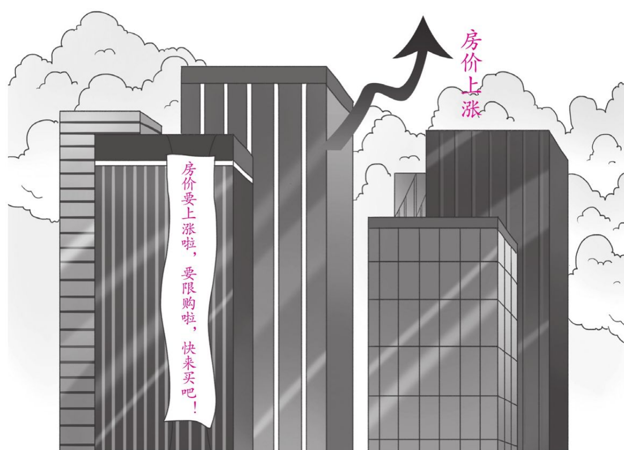


图7-5　限购令限制不住房价

约翰·凯恩斯导师耸了耸肩："我不是说它毫无用处，我只是说，限购令并不符合当前市场发展的规律。我们是经济人，一定要透过现象看本质。"

王一思索了一下，说道："那政府直接实施'禁购令'不行吗？您看，实施禁购令，其实就像美股实施的熔断机制一样，涨过多少个百分点就自动暂停当日交易，那房价不就能限制住了吗？"

约翰·凯恩斯导师摇了摇头，说道："亲爱的学生，你还是没有明白我的意思。这么跟大家说吧——不管是中国也好，英国也好，房价上涨都是符合市场发展规律的。所以，限购令这种宏观调控手段其实没有太大作用。各位可以想想，中国经济飞速发展，必然会吸引大量的资金涌入，而资金又倾向于那些投资回报率高的领域。房地产业作为回报率高的产业，必然引起资金的大量进入，而金钱的涌入就必然导致房价的上涨。"

王一点点头。不错，相比其他产业，房地产的确更能吸引资金。

约翰·凯恩斯导师继续说道："此外，房价上涨的一个重要原因就是土地出让价格的上涨。"

"土地出让价格？"大家都是一头雾水。

约翰·凯恩斯导师失笑道："当然了，开发商想建房产，肯定要先把土地买下来嘛，不然房子建到哪里？好了好了。就拿各地方的土地出让为例，假设合法拥有大片土地使用权的人被称作'A'，开发商想从'A'手里拿下土地，就必然要给予'A'一定的金钱。可是，随着'A'的不断出现以及他们对土地要价越来越高，房产的成本也就逐年攀升。为了盈利，开发商们必然想尽办法涨价。"

一位戴眼镜的女生举起手示意道："等一下，凯恩斯导师，我有点儿糊涂了，您能说得再简单一些吗？"

约翰·凯恩斯导师略一思索，说道："当然。如果把房子比喻成馒头，那土地就是面粉。你想一下，面粉涨价了，馒头有理由不涨价吗？所以，要想让馒头的价格降下来，最直接的办法不是政府号召大家'限购馒头'，而是把面粉的价格降下来。"（如图7-6所示）

"噢！您这么说我就懂啦。"女生恍然大悟，"谢谢您。"

凯恩斯导师点了点头："所以呀，从经济角度上看，不管是英国房价也好，中国房价也好，都不是'限购令'就能降下来的。"

“那政府能不能增加土地供给？您想想啊，如果政府增加面粉供给，那面粉的价格不就下来了吗，那馒头的价格也跟着下来啦……”一个男生说道。

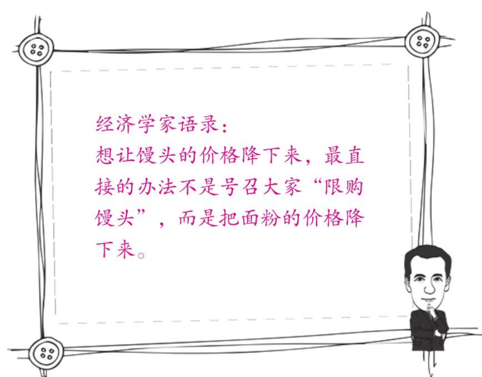


图7-6　“限购馒头”不可行

还没等凯恩斯导师张口，王一就摇了摇头：“不对吧，这么想太简单了，毕竟我国的地价还关系到财政收入，关系到咱们老百姓的粮食安全等。增加土地供给，哪那么容易做到呢。”

约翰·凯恩斯导师笑眯眯地说道：“是啊，所以说宏观调控也是一盘大棋，需要极高的行政智慧呢，在这方面，中国政府还是表现得相当不错的。”

约翰·凯恩斯导师等学生们的讨论声小下来后，又抛出了一个犀利的问题：“好了，各位，想必大家对计划生育都不陌生吧？”

学生们都表示不陌生，计划生育经常出现在大家的生活中。不管是曾经的独生子女，还是现在的开放二胎，大家多少都遇到过。

约翰·凯恩斯导师狡黠地一笑，问道：“那你们觉得，人口多了，对国家是负担还是财富？”

第四节　国家对人口的调控对不对？

这个问题一问，台下的同学纷纷说："是负担！"王一无奈地笑了笑，确实，中国人口数量长期位居世界第一位。而且大家还知道，人口问题一直都是关系我国国计民生的大问题，自从20世纪70年代开始，我国便实行了计划生育政策。

21世纪以来，中国经济、科技和军事力量发展迅速，取得了令人瞩目的成就，这或多或少都与限制人口过度增长、提高人口素质有着密不可分的关系。

约翰·凯恩斯导师打断了大家的思绪："我知道，在座的大多数人都认为人口是经济的负担，毕竟大家已经上过马尔萨斯的课了。但我想告诉大家，看事情一定要全面。人口在某种程度上确实是负担，但它也可能会变成财富。"

约翰·凯恩斯导师讲解了人口对经济的负面作用，他有些严肃地说道：

"人口过度增长对经济有阻碍作用，这一点在全球范围内已基本形成共识。中国也因为认识到这一点，成功地实行了计划生育政策，使本国人口增长速度不断降低，增长率趋于平缓。"

约翰·凯恩斯导师还告诉学生们，有经济专家对于人口增长问题得出了研究结论：每当人口增长率降低0.1个百分点，人均GDP的增长率就能提高0.36～0.59个百分点。

约翰·凯恩斯笑道："尽管该数据模型建立及有关结论有待商榷，但从定性的角度分析，中国计划生育政策确实能有效控制人口过度增长，并对国民经济起到促进作用。人口自然增长率只要降低几个千分点，就能明显地促进人均GDP增长。"

"而且，人口数量还在耕地面积、淡水、海洋捕捞、森林、物种多样性、气候、能源、就业、收入、住房、教育等方面产生重大影响。"

约翰·凯恩斯导师告诉学生们："像巴基斯坦、伊朗等人口增长飞快的国家，其人均耕地面积已经减少了一半！"

一些忽视人口增长和忽视计划生育的非洲国家，已经开始品尝人口剧增带来的苦果。他们被就业问题和受教育问题困扰。而那些人口增长

很慢的发展中国家，其经济发展却飞快，其中包括韩国、中国、印度尼西亚和马来西亚等。

由于世界人口的过度增长，很多草原和森林开始受到威胁，大面积的草原和森林开始退化，人口问题还导致了大量的海洋渔业资源枯竭。（如图7-7所示）

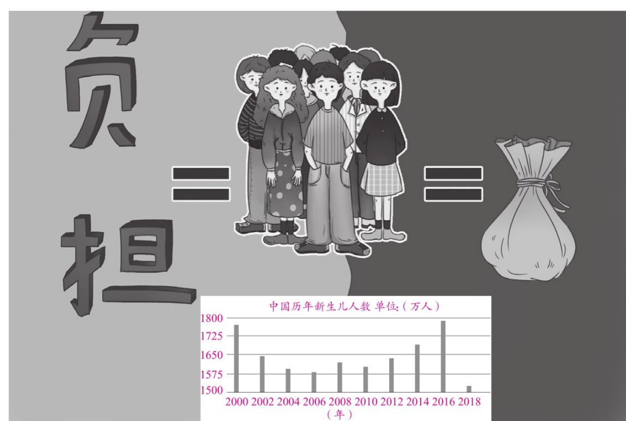


图7-7　国家对人口的调控

在全球15个主要海洋渔业区中，就有11个渔场捕捞量急剧下降，严重阻碍了该行业的发展。

约翰·凯恩斯导师严肃地说：“所以，如果世界各国不能抑制人口剧增，不能让经济可持续发展，不能控制人口增长轨道的话，经济的衰退将是不可避免的！”

大家都露出一副严肃而沉重的表情。约翰·凯恩斯导师停顿了一下，换了轻松的语气：

“那么，是不是只要人口不增长，甚至是负增长，就有利于经济的发展呢？”

学生们有些疑惑，难道不是吗？人家不都说，发达国家的人口都是负增长吗？

王一也隐约记得某研究报告上写道：在21世纪中叶，中国的人口将控制在16亿以内，并顺利实现零增长，然后开始缓慢下降……这将为中国全面建设小康提供良好的人口环境。

“人类发展的历史，说到底是人类经济发展的历史。”约翰·凯恩斯导师抚了抚自己的头发说，“人口和经济问题始终贯穿于社会发展的每一阶

段，并且会一直伴随着社会发展。对于经济发展来说，过度的人口增长是不利的，但人口增长如果过于缓慢，甚至到了负增长的境地，也是不利于经济发展的，所以，经济的健康发展需要适度人口。”

要注意的是，这里的适度人口是指经济适度人口。约翰·凯恩斯导师解释道：“换句话说，就是从人口变动和经济发展、资源供给、生态环境承载力之间的制约关系出发，寻找最佳的人口增长方式，以达到经济协调发展最佳目标的适度人口。”

王一点了点头，确实，人口的适度增长也很重要。想到美国、欧洲和日本等发达国家，他们的发展轨迹就是受到人口与经济相互影响的，近些年这些国家经济发展停滞与他们的人口增长缓慢有着直接的关系。

人口增长缓慢，必然导致人口老龄化严重，越来越多的老人只会让社会生产和消费陷入枯竭，进而彻底摧毁经济发展的活力。照此情况看，保持适度的人口增长，才能对一个国家的经济可持续发展起到促进作用。

约翰·凯恩斯导师说：“所以，我们暂时可得出这么一个结论：因为世界各国各自的经济发展水平不一样，所以各国的人口素质及劳动生产率等皆不相同，适度人口规模和适度人口增长水平也都不一样。但如果人口增长规模偏离了适度增长速度，不论是剧增还是负增长，都会对经济发展起阻碍作用。

“所以，国家一定要对人口做好调控，这样才能让经济更好地发展，而这也将是国家对经济进行宏观调控中一个最容易被人忽略的领域。好了，各位，今天的课程就到这里了。”约翰·凯恩斯笑着对大家挥挥手。

学生们很舍不得约翰·凯恩斯导师，他们还想再学点知识，于是大家纷纷挽留他。约翰·凯恩斯导师神秘地笑了：“哦，亲爱的中国学生们，请记住我的话，下一堂课，你们一定会感到惊喜。”

大家都迷茫地看了看彼此，然后用感激又期待的掌声，送走了这位伟大的经济学家。

第八章　马克思导师主讲“剩余价值”

本章通过四个小节，讲解了马克思的剩余价值理论。马克思认为，这是“政治经济学原理”的内容，这是“精髓”，后来人可以在这个基础上继续去研究。马克思认为资产阶级的灭亡和无产阶级的胜利是同样不可避免的。他和恩格斯共同创立的马克思主义学说，被认为是指引全世界劳动人民为实现社会主义和共产主义伟大理想而进行斗争的理论武器和行动指南。

卡尔·海因里希·马克思

（Karl Heinrich Marx，1818年5月5日—1883年3月14日），马克思主义创始人之一，第一国际组织者和领导者，被称为全世界无产阶级和劳动人民的革命导师、无产阶级的精神领袖、国际共产主义运动的先驱。

马克思的主要著作有《资本论》《共产党宣言》等。马克思创立的广为人知的哲学思想为历史唯物主义，其最大的愿望是对于个人的全面而自由的发展。马克思创立了伟大的经济理论。就他个人而言，他的极其伟大的著作是《资本论》，马克思确立他的阐述原则是“政治经济学批判”。

第一节　什么是剩余价值？

自从王一听完约翰·凯恩斯导师的课后，他就一直保持着极大的好奇。约翰·凯恩斯导师说的惊喜，究竟是什么呢？

抱着这样期待的心情，王一终于熬到了周六。这一天，王一几乎什么东西都没吃，一心盼着晚上的课程。今天会有哪位导师来讲授经济学呢？能让所有人都惊喜的导师究竟是谁？就在这混乱的思虑中，王一来到了学校的夜间大礼堂。

整个礼堂都充斥着热烈的讨论声，王一听见了很多导师的名字，虽然他们来讲课会让王一很兴奋，但应该不会到惊喜的地步。究竟是谁呢？全礼堂的学生们心中都带着这个疑问。

终于，十二点的钟声敲响了。王一和其他学生都坐直了身子，瞪着眼睛望着讲台。在大家的强烈期盼下，一位长着花白胡子的老者缓缓走上了讲台。

这位老者的头发和胡子很茂盛，全都是白色的，他的额头很宽，眼睛透着诙谐和智慧的光芒，他的嘴角噙着微笑，笑意盈盈地看着台下瞠目结舌的学生们。

噢，天啊，竟然是……

“您……您是马克思先生！”一个男生结结巴巴地说出了这个名字，顿时，整个礼堂沸腾了。王一也按捺不住内心的激动——在中国，每位大学生都上过关于马克思的课程，但是，自己有这个机会被马克思导师亲自指导，这让王一怎么能不激动呢？

怪不得约翰·凯恩斯导师在讲“有没有完全自由市场”时，会向幕后笑一下，原来马克思导师就在幕后！王一兴奋地想。

马克思导师说道：“各位中国的学生，大家晚上好，我是马克思，我很高兴能给中国的学生们上课。”

大家纷纷鼓起掌来，马克思导师微笑着说：“今晚，我给各位讲授的经济学内容是剩余价值。请问各位，有谁知道剩余价值是什么吗？”

“就是剩余的价值呗？！”一个男生大着胆子说道。马克思导师和其他学生哈哈大笑起来，马克思导师说道：“哈哈，剩余价值可不仅仅是指剩余的价值，还可以指超过的价值！”

马克思导师将剩余价值的标准定义告诉了大家——劳动者所创造的，超过自身及家庭需要的那部分价值，就被称为剩余价值。

马克思导师举了一个例子："如果一名劳动者创造的价值，还不够或刚刚够自身和家庭的需要，没有一点超过的部分，那他就没有创造出剩余价值来。也就是说，如果工人创造的价值没有其工资多，那他就没有创造出剩余价值来。"

马克思导师介绍道："关于剩余价值的定义，经过仔细考察其出现的各种场合，我们发现它并不统一，至少有两种。"

马克思在黑板上写下这样两段话：

第一种是从价值创造者角度来说的，"剩余价值"是与"自用价值"相对的概念。

也就是说，如果一个工人每个月能造出20台产品，但是他只造了15台，却拿着20台产品的工资，那他就没有创造出剩余价值；如果厂长只给他20台产品的工资，却让工人造出30台产品，那10台产品就是工人的剩余价值。（如图8-1所示）

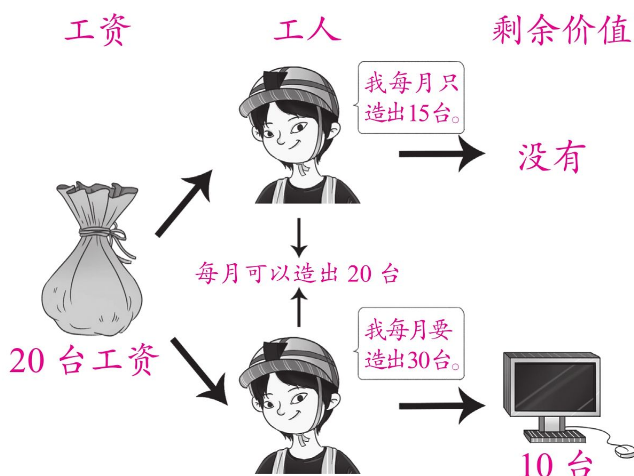


图8-1　剩余价值

第二种是从价值载体的角度来说的，它是与"自用价值"相对的概念，是指物品经利用后所剩余的价值。这种含义不如第一种含义常见，但在人们的日常生活中也经常会出现。

比如曾经有一篇报道称，有人因回收"电子垃圾"再利用而取得了良好效果。例如印度某位男子，用电子垃圾组装成了一辆摩托车，并声称

自己是在利用垃圾的“剩余价值”。显然，这里的“剩余价值”并不是指劳动者所创造的，超过自身及家庭需要的那部分价值，而是指物品被利用后还能再利用的价值。

王一点点头，他也经常听到有人把“水资源再利用”称为“利用水的剩余价值”，或者把“废物利用”称为“利用物品的剩余价值”。因此，这里的“剩余价值”也可以指物品经过利用后所剩下的价值。

马克思导师说：“剩余价值的新旧两种解释在本质上是一致的，区别仅在于：我是站在与资本主义对立的立场上，来分析资本主义社会剩余价值生产的实质的，这揭示了资本主义生产的本质；而后人在我的基础上，用更宽泛的概念来解释剩余价值，具有普遍适用性，可解释一切与‘自用价值’相对的剩余价值。”

马克思导师说：“我说的剩余价值是资本家们在雇佣工人时，让工人创造的超过劳动力价值的价值，所以，剩余价值就是指工人创造的，被资本家无偿占有的，超过劳动力价值的那部分价值。剩余价值是工人剩余劳动的凝结，这也充分体现了资本家和工人之间‘剥削与被剥削’的关系。”

在马克思经济学理论中，剩余价值考察的是劳动过程当中的“价值增殖”。当然，此“增殖”非彼“增值”，但“价值增殖”决定了经济领域中的价格和利润的增长活动。

关于剩余价值理论，马克思给出了评论：“我之前和之后的经济学家们都犯了一个错误，他们没有就剩余价值的形式，或剩余价值的本身来考察剩余价值，只就利润和地租这些特殊形式来考察剩余价值。因此，一定会产生理论上的错误。”

“讲了剩余价值，我们接着来讨论一下资本主义。大家都知道黄金时代吧？”马克思导师笑着问道。

学生们听到黄金，都睁大了眼睛，但是谁都不知道黄金时代是什么意思。王一若有所思地问：“您是指资本主义的那两个黄金时代吗？”

马克思导师赞许地点点头，对王一的回答表示肯定：“没错，黄金时代是资本主义得以高速发展的两个时期，而这两个时代就是建立在工人大量产出剩余价值的基础上的。下面，我就给各位具体讲解一下。”

第二节　资本原始积累是血腥的吗？

马克思导师说道："在资本主义经济史上，出现过两个'黄金时代'，第一个是1850—1914年出现的黄金时代；第二个是1950—1973年出现的黄金时代，在此期间，发达资本主义国家国民生产总值年均增长率为4.9%，对于一个国家而言，这已经是一个非常惊人的发展速度了。"

马克思导师有些沉重地问："但是，我有个问题想问大家，黄金时代资本主义经济高速发展造就了早期的资本原始积累，请问，这种资本原始积累的方式是血腥的吗？"

大家听到马克思导师沉重的声音，就知道答案是肯定的，但原因是什么呢？

看到大家也变得有些沉默，马克思导师主动地回答了自己提出的问题："这当然是血腥的，尤其是第一个黄金时代。到第二个黄金时代，经济的高速发展有了其他原因，例如福利制度的推行和第三次科技革命的推动，但发展的核心依然是血腥的国家垄断资本主义。"

王一倒吸一口凉气，因为他记得阿尔弗雷德·马歇尔导师曾经说过，垄断资本主义就是帝国主义，既然是帝国主义，看来其资本积累的血腥是在所难免了。

果然，马克思导师讲道："在第一个黄金时代，资本家疯狂榨取工人们的剩余价值，这已经是不可否认的历史了，那个时期的工人阶级除了枷锁已经没有什么好失去的，但在第二个黄金时代，资本主义的血腥则有所掩饰，它掩饰成了国家垄断主义。国家垄断是资本主义发展的最高阶段，它是在资本主义生产力和生产关系的矛盾进一步发展的基础上，在生产和资本加速集中的过程中，于19世纪末20世纪初形成起来的。"（如图8-2所示）

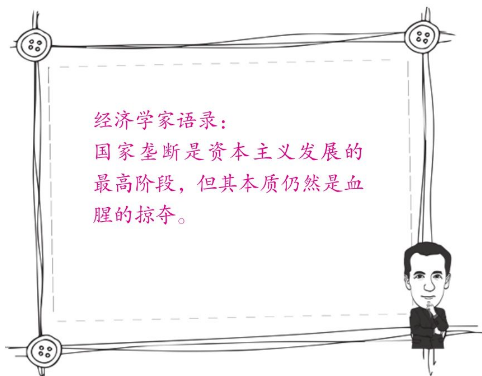


图8-2　国家垄断

马克思导师说道：“1873年的世界经济危机，标志着资本主义制度开始从‘自由竞争阶段’向‘垄断阶段’过渡。在19世纪最后的30年间，技术革命及由此引发的重工业经济巨大发展，为经济向垄断资本主义过渡奠定了物质基础。”

王一知道，在科技革命期间，资本主义国家以电力的发明和使用为主导，诞生了托马斯炼钢法、蒸汽涡轮、内燃发动机、发电机、电动机、电灯、电车、电话、无线电以及氨、苯提取等一系列新技术和新设备。

而这些新技术和新设备的开发利用，让传统的重工业部门，如冶金、采煤、机器制造等快速发展起来，并引发了一系列新兴部门的兴起和建立，比如电力、化学、石油、汽车和飞机制造等，这也促进了工业生产的迅速增长。

马克思导师说道：“金融资本和金融寡头在资本主义国家内部进行统治，这也加剧了政治矛盾和经济矛盾，加强了垄断资本的对外扩张，让世界体系不得不向资本主义靠拢。”

“资本输出是帝国主义国家进行扩张的重要手段，是用资本对世界其他地区进行剥削和统治的前提。”马克思导师无奈地说，“资本输出早在资本主义进入垄断阶段之前就存在了，但只有到了资本主义垄断阶段，它才具有重大意义。”

马克思导师解释说，一小部分富有的资本主义国家，由于垄断资本对国内外人民的剥削和掠夺，加上对生产和市场的控制，积累了大量“过剩”资本。这时，他们就会把一些落后国家卷进资本主义市场，因为那里具备投资条件。

马克思导师给大家列了一些数据：英国、法国、德国和美国这4个国家在1875年进行的国外投资大约有350亿德国马克，到1913年的时候增加到1590亿德国马克，增加了将近4倍。（如图8-3所示）



图**8-3**　资本主义国家瓜分世界

在这当中，英国和法国是两个主要资本输出国，1913年英国输出资本达到750亿德国马克，法国输出资本也有360亿德国马克。其中，英国又是最早的资本输出国，早在1855年，英国就有100亿德国马克的国外投资了。

“当然，英国和法国的资本输出地区与方式不同，”马克思导师解释道，“英国资本输往殖民地和半殖民地，主要采取生产资本，即直接投资的形式。而法国资本绝大部分投放在以俄国为主的欧洲，并采取借贷资本，即间接投资的形式。”

马克思导师接着说：“我出生的国家——德国，其对外投资开始得较晚，在1875年的时候只有20亿德国马克，但在1913年就达到了350亿德国马克，已经接近了法国水平。德国的投资半数在欧洲，其余分布在南美洲、亚洲和非洲。”

“而这一时期，美国正在进行西部领土的扩张，使自己拥有广大的国内投资市场，其资本输出数量不大，1913年大约为130亿德国马克。”马克思导师接着说，“至于俄国和日本，在20世纪后也有少量的资本输出，主要是对中国的投资。”

马克思导师说道：“各国垄断组织一方面竭力利用国家政权实行高额关税政策，建立关税壁垒，限制外国商品输入，保持国内垄断价格；另一方面，利用倾销政策，冲破其他国家的关税壁垒，把大量商品输出国

外，占据国外市场。”

王一学过历史，他知道从那以后，葡萄牙、西班牙、荷兰、英国、法国和俄国先后走上了殖民掠夺的帝国主义道路。

马克思导师接着说：“在这样的发展模式下，亚洲和拉丁美洲落后地区的许多国家，都成为帝国主义的半殖民地或附属国。到此时，世界领土基本上被帝国主义国家瓜分完毕，这也让资本主义囊括了全世界，形成了世界性的资本主义体系。”

在这个体系中，一边是对殖民地、半殖民地进行剥削和压迫的帝国主义国家，另一边则是受到剥削和压迫的殖民地、半殖民地，它们占世界人口的大多数，也是帝国主义赖以生存和发展的重要基础。

资本主义国家之间，在经济和领土瓜分问题上发展不平衡，这也导致了1914年爆发的第一次世界大战，世界大战就是帝国主义重新分割世界的产物。

马克思导师沉重地说：“这种资本积累虽被称作黄金时代，却是建立在殖民地、半殖民地人民的血泪上的，是实打实的血腥时代。而这一时期，国家垄断资本主义对本国工人的剥削也没有丝毫减弱。那么，各位谁能告诉我，在这种经济结构下到底是谁剥削了工人阶级呢？”

“当然是资本家！”学生们纷纷说道。马克思导师笑着说道：“下面我来给各位详细讲解一下，究竟是谁剥削了工人。”

第三节　资本家是如何剥削工人的？

马克思导师环顾台下，说道：“我有个问题想问各位，资本家的财富一直源源不断地上涨，这究竟是什么原因呢？他们发财致富的秘密到底在哪儿呢？”

看到大家茫然的表情，马克思导师接着讲解道：“各位都知道这样一个道理——社会上的一切财富，都是无数劳动人民靠劳动创造出来的，无论机器设备也好，矿山油田也好，如果没有劳动人民，它们本身是创造不出财富的。我说得对吗？”

学生们纷纷表示赞同。

马克思导师接着说：“如果没有工人开动机器，机器就不可能生产出产品让资本家卖出；如果没有工人开矿，矿产只能埋在土里，不会给资本家生出一分钱。”

“至于钱，如果资本家不拿它们作为资本雇佣工人，只是把钱锁在柜子里，这肯定不会给资本家们带来一分钱利润，不是吗？”

王一点点头，确实，资本家数不清的财富，包括他们吃、穿、住、用、行，无一不是劳动人民创造的，资本家就是靠剥削劳动人民发的财。

马克思导师接着说：“资本家害怕事情的真相被拆穿，于是纷纷说自己‘给’工人的工钱，就是他们的劳动报酬，说自己没有剥削工人；有的资本家甚至认为，工人做工，他们‘给’了工钱，这完全是‘公平交易’，所以没有剥削工人。”

马克思导师情绪有点激动，他问道：“工钱难道真的是工人劳动的报酬吗？工钱真的是资本家‘给’工人的吗？工人拿了工钱，就意味着没受剥削吗？”

这连续的三个问题把学生们问蒙了，大家的情绪也受到了感染，义愤填膺地说：“不！当然不是。”

马克思导师大声说道：“工钱当然不是工人的劳动报酬！而是工人被迫出卖劳动力的一种价格；它更不是资本家‘给’工人的，它只是工人自己用劳动创造出来的财富中的一小部分，资本家就是用‘付工钱’这种手段来剥削工人的！”

马克思导师平复了一下自己的情绪，然后讲道："让我们先来看看，资本家是如何拿'付工钱'当外衣，来掩盖他们剥削工人的本质吧。"

大家有些疑惑。是啊，工人给资本家做工，资本家付了工钱。乍一看，一个做工一个付钱，好像工人已经得到了报酬，看不出有什么受剥削的地方。

马克思导师仿佛看出了大家的想法，一针见血地说道："问题就在这儿：工人给资本家做了多少工？资本家付给了工人多少钱？"

王一恍然大悟，因为资本家花了很少的钱买下工人的劳动力；而工人创造的价值，要比他获得的劳动力价格多很多！

马克思导师说道："资本家标榜说这是'公平交易'，那真是十足的胡说，其实，这是最不公平的买卖。只要举个例子，各位就能看得很清楚。"

某个资本家开了一家服装厂，他让厂里做工的工人每天工作10个小时，每个工人每天能生产5件衣服，工资是每天2元。

可是，工人每天用10小时生产的5件衣服，按照市面上的价格能卖到每件100元，扣掉做5件衣服所花费的各种成本，算上机器和工具折损等，大概是10元，还有90元的纯利润，这就是每位工人一天创造的价值。

每个工人每天花10小时创造了90元的价值，但自己只能拿到每天2元的工资，剩下的88元都被资本家剥削走了。

换句话说，每个工人每天干10小时的活，创造了88元的价值，他获得的2元工钱，只要他干10分钟就能得到，剩下的9小时50分钟，都算是给资本家白干的工作。（如图8-4所示）

马克思导师气愤地说："从表面上看，资本家并没有束缚工人的自由，而工人跟资本家的关系，好像只是自由的劳动力买卖关系，谁也没有强迫谁。可是，如果我们透过现象看本质，就会发现这种'自由'只是骗人的鬼话。"

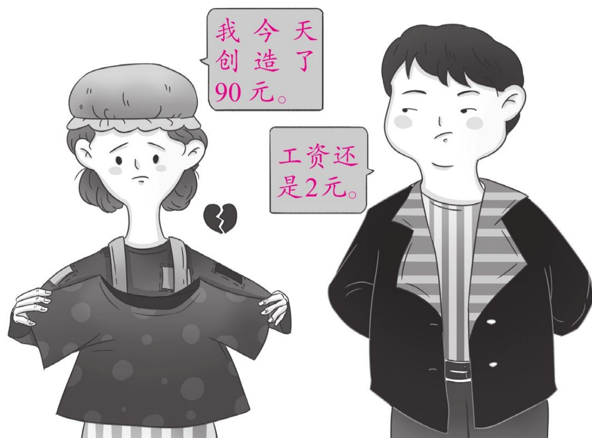


图8-4　剥削被剥削

马克思导师无奈地说："在资本主义制度下，工人只有贫穷的'自由'，只有失业的'自由'，只有低价出卖自己劳动力的'自由'。而资本家却拿'自由'当幌子，掩盖自己极其野蛮、残酷的剥削行为。"

王一懂了，资本家们所谓的"自由"，就是用一根看不见的绳索，将工人们绑得死死的，强迫他们不得不"自由"地把自己的劳动上了贡，半卖半送给资本家们，然后继续"自由"地忍受资本家的剥削。

延长劳动时间是资本家最常用的手法。资本家们常常将工人的劳动时间延长到12小时、14小时甚至更长。为了多多压榨工人的剩余价值，资本家们恨不得让工人每天干24小时的工作。

王一知道，现在有些黑心的工厂，工人每天最少要干12个小时，有的甚至要加班到18个小时，但是工资却只能解决温饱。

马克思导师说道："现在，我们已经把资本家发财的秘密揭开了，也明白了是资本家在剥削工人，用剥削工人的手段，在剩余劳动时间里，将工人所创造的剩余价值全部榨干，然后让自己发财致富。"

一个男生举手提问："既然资本家是靠剥削工人剩余价值发财的，那么，工人的剩余价值越大，资本家的财富越多？"

"一点儿也不错。所以，资本家们总是想尽办法剥削工人们的剩余价值，因为他们的目的就是多赚钱，发大财。"马克思导师笑着肯定了这位男生的问题。

马克思导师又问："各位，谁能告诉我，没有剥削的世界究竟是什么样的？"

大家纷纷发言，有的说是“大同社会”，有的说“人人平等”。马克思导师温和地说：“这是中国现在正在建设的社会，实现这种社会需要一个长久的过程，需要你们不断努力探索。那么，在资本主义世界中，没有剥削的国家真的存在吗？”

第四节　剥削是件很可怕的事情吗？

马克思导师望着一脸好奇的学生们，笑着说道："从迄今为止的资本主义社会历史来看，没有剥削的世界是不存在的。"

看着大家的神色，马克思导师露出一丝微笑，说道："美国加州大学经济学教授约翰·罗默提出这样一个概念，叫'社会必要剥削'。我们今天就这个观点共同探讨一下。就西方世界来说，假如取消某种剥削形式，让社会组织形式发生改变，反而让被剥削的群体处境更糟。所以，在这种情况下的剥削形式就是'社会必要剥削'，而且，在社会主义发展的初期阶段，'社会必要剥削'也是必经之路。"（如图8-5所示）

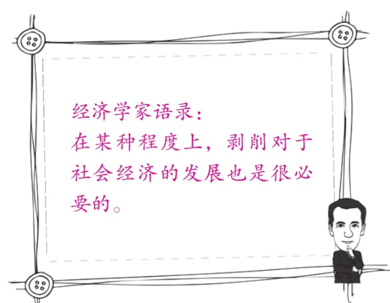


图**8-5**　剥削与社会经济发展的关系

王一把马克思导师的话整理了一下：也就是说，如果剥削被消除之后，被剥削的人们反而获得更少的消费品，这类剥削就有其存在的必要性。

马克思导师强调道："'社会必要剥削'概念是'一般剥削理论'的重要组成部分。阶级社会下的剥削，是由与社会生产关系相适应的财产关系导致的，而财产关系下的剥削，则是阶级社会经济发展的必要机制。"

大家都被马克思导师绕口令一样的话语搞晕了。

马克思导师认真地说："在阶级社会中，剥削之所以可以促进经济发展，是因为剥削的存在往往能够刺激生产的积极性。例如，一个人雇用十个员工生产鞋子，但如果把卖鞋子所赚的钱全部给员工，让这个人没有剥削到丝毫剩余价值，他无疑是不会做的。所以，把剥削彻底消除，生产的热情也就很难被激发了。

"而且，消除剥削直接导致的后果是没有能代替的合理的资源配置机

制，如果技术和产品生产的积极性丧失，就会让社会的总产量下降，继而引发整个阶级社会中所有群体的生活质量下降。”马克思导师进一步解释。

听到这里，大家纷纷点头，确实如此，如果没有利润，也就不会有人辛苦去创办企业了，没有企业，社会经济必然停滞不前。

马克思导师说道：“大家还要进一步分清两种社会必要剥削——静态社会必要剥削和动态社会必要剥削。”

马克思导师在黑板上写下了这样一段话：所谓“静态社会必要剥削”，是指如果某种剥削消失，会让整个社会经济无效，继而导致被剥削阶级的生存状况更加退步。

马克思导师解释说：“换一种方式讲。在时间上，剥削关系的取消和被剥削阶级生活退步是同时发生的，这种剥削就被称作静态社会必要剥削。”

接着，马克思导师举了一个例子：譬如，有一个政府在国内实施了“激进社会改革”，消灭了城市，取消了货币，甚至取消了家庭。的确，它们消灭了剥削关系，但同时也让经济发展赖以生存的社会生产力一并消失了。

马克思导师接着讲道：“与之相对应，动态社会必要剥削是指如果某种剥削状态被取消后，没有立刻让被剥削阶级生活水平退步，而是阻碍了其他因素，如技术水平等的发展，让被剥削阶级的生活水平甚至有提高的趋势，可最终他们的生活水平还是会随着时间逐渐下滑，这种剥削就叫作动态社会必要剥削。”

在时间点的同时性上，动态社会必要剥削与静态社会必要剥削有所不同。

马克思导师笑着说：“虽然我很抵制剥削阶级，但不得不说，社会必要剥削还是要有的，否则就会造成经济崩溃，让老百姓过得更苦。”

马克思导师举了个例子：

从表面上看，资本家要压工资，劳动人民要涨工资，二者各执一词是永远不能达成一致的。

但因为劳资双方是对立的，而且任何一种价格都是供求双方对立的，只不过对立的双方能够获得一种博弈的平衡，从而完成交易，所以最终的结果是双方虽然都不满意，但总能够达成一个平衡。（如图8-6所

示）



图8-6　资本家与劳动人民的工资博弈

马克思导师说道："这里有一个最普通，又最不易被接受的基本道理：一切交易之所以能够成交，是因为双方对同一物的估价不同。"

王一知道，如果卖方对产品估价过低，而买方又对产品估价过高，那产品就会由估价低的一方转移到估价高的一方。如果此时，还不能达成双方同意的价格，就说明买卖双方需要互换角色：买方应该变为卖方，卖方应该变为买方。

马克思导师继续将话题引入国际贸易当中，他笑道："在国际贸易中，这种现象也十分常见。如果一种商品的进口不能赚钱，那就很可能要通过出口赚钱。"

"此时，如果我们将劳动力视为一种商品，那么，一个国家在国际上的劳动力输出也可以看作必要剥削，"马克思导师解释道，"一个国家对己方劳动力的估价，必定低于国外对劳动力的估价，否则劳动协议不可能达成。"

王一点点头，当然，国家在出售劳动力的时候，尽管也希望能提高己方劳动力的价格，但由于国际上还有其他出售劳动力的竞争国，这让它们不得不客观地设定自己的价格。

就像马克思导师说的那样，如果这个国家设定的价格底线，远远高

于国外愿意给出的价钱，那这笔买卖就做不成。当然，这个国家能到别的国家去寻找机会，但结果是一样的，只有它设定的价格底线等于或低于对方愿出的价格时，它的劳动力才会被雇佣。

马克思导师接着讲："我们把话题再放到资本家与劳动者这里，同样的道理也适用于资方。资方对购买的劳动力的估价必须高于出售方的估价，否则他不可能请到合适的工人。他必须考虑到其他劳动力买方的出价，客观地设定自己愿意出的价格。"

王一明白了，在众多买方和卖方竞争下，没有谁能单独地垄断价格的设定。最后的价格，都是供应总量和需求总量在比较后取得的均衡点。在供不应求的时候，价格就会上升；在供过于求的时候，价格就会下降：双方都有各自的机会。

"此外，在资本主义发展到一定阶段之后，贫富分化也不完全是因为剥削而产生的，更多是因为竞争而产生的。"马克思导师解释道，"经济是不能没有竞争的，因为吃大锅饭的行为是没有效率的。"

马克思导师说道："如果既想保存竞争，又想避免贫富分化，比较理性的方式就是政府向社会各阶层征收不同比例的所得税。然后，政府再用这笔钱在民间兴办福利事业，让财富在社会上得到合理的配置，这种手段是可靠并最容易实现的。"

"好了，我亲爱的社会主义的接班人们，"马克思导师含着盈盈的笑意说道，"今天，我关于剩余价值的经济学课程就告一段落了，希望大家能在我的课堂上有所收获！也希望大家记住，剥削始终是一个历史性的概念。"

大家正听得津津有味，感觉马克思导师的课程太过短暂。

马克思导师神秘地说："下堂课的导师是位很有魅力的导师，你们一定会喜欢他的，敬请各位期待吧！"

在学生们不舍的挽留声和热烈的掌声中，这位对中国影响深远的思想家缓缓走下了讲台。

第九章　马歇尔导师主讲“竞争”

本章通过四个小节，讲解了阿尔弗雷德·马歇尔的竞争经济学理论。马歇尔努力将经济学从人文科学和历史学科的一门必修课发展成为一门独立学科，且令其具备了与物理学相似的科学性。在他的影响下，剑桥大学建立了世界上第一个经济学系。对竞争经济感兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

阿尔弗雷德·马歇尔

（Alfred　Marshall，1842年7月26日—1924年7月13日），近代英国最著名的经济学家，新古典学派创始人，剑桥大学经济学教授，19世纪末和20世纪初英国经济学界最重要的人物。

阿尔弗雷德·马歇尔主要著述有《对外贸易的纯理论与国内价值的纯理论》《工业经济学》《马歇尔官方文献集》《经济学原理》《经济学精义》《关于租金》《分配与交换》《创建经济学和有关政治学分支课程的请求》《经济骑士道精神的社会可能性》《战后的国家税收》《工业与贸易》等。

第一节　不自由市场上的竞争

转眼又是一周，但王一却觉得马克思导师的课程好像就在昨天。走在路上，他经常会突然笑出声来，只因为想到了马克思导师举的经济学例子。看着王一的样子，大家纷纷上前询问他是不是发烧了，可他只是神秘地笑一笑——只有自己和小部分同学知道，每周六午夜，学校大礼堂的课程有多精彩！

“今天会是哪位导师呢？”王一心里暗暗想着。

午夜一到，王一迈着轻快而激动的步子，向学校大礼堂走去。

转眼，十二点的钟声响起，王一按捺住内心的激动，静静地等着讲台上导师的出现。

这时，讲台上缓缓走上来一位白发苍苍的老者。他的额头很宽，蓄着白花花的绅士八字胡，脸上布满皱纹，只有一双眼睛透着幽默和锐利。

“大家好，咳咳，”白发老者轻咳了两声，“我是各位今日的讲师，我叫阿尔弗雷德·马歇尔。”

“噢！您是阿尔弗雷德·马歇尔导师！”一位男生很激动，看来阿尔弗雷德·马歇尔导师是他的偶像无疑了。王一也坐直了身子，他知道，阿尔弗雷德·马歇尔是近代英国最著名的经济学家。看来，今天又有一场精彩的讲解了。

马歇尔导师说：“今天，我们来讲一个非常有趣的名词——不自由市场。所谓不自由市场，就是竞争受到限制的市场，在这个市场上，竞争的出现会威胁到某一方的利益，可能是威胁到卖家的利益，也可能是买家的利益，甚至整个市场的利益。举个例子，根本没人会支持一个生化武器允许自由交易的市场，除了那些狂热分子。”

马歇尔导师呷了口茶，继续说道：“在之前的课程里，大家应该已经了解了自由市场的定义。然而在现实当中，大多数资本主义国家的市场制度并不一定完全符合自由市场的定义，即使是世界上资本主义最发达的国家——美国，也会对市场施加一定的干预，因此也就造成了市场的不自由。当然，依据经济自由度指数，世界上也有一些对市场干预非常少的国家或地区。”

“从本质上讲，完全的资本主义就是一个从事贸易活动的自由市场，因为它只受供求关系的支配，并通过市场竞争保持正常运转。买卖双方所形成的关系，将决定商品或服务的最终价值，以及市场的健康程度。”马歇尔导师说道。

王一点点头，穆勒导师已经讲过，需求旺盛且供给充足的市场就是健康市场。创造财富的原因就是消费者有钱消费，而且商家也有能力生产、销售更多商品，从而让社会各阶层都受益。

马歇尔导师接着说：“但是，激烈的市场竞争会让企业不择手段地实现利润最大化。”（如图9-1所示）

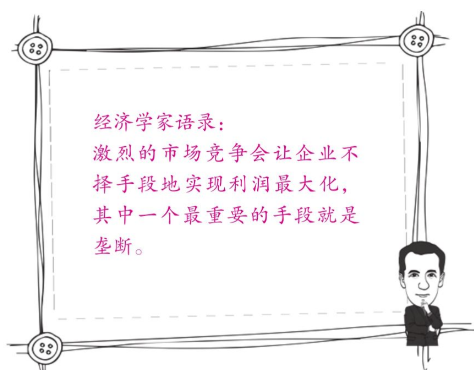


图9-1　垄断

他转身在黑板上写下这样一行字：

企业试图实现垄断——独自控制某种商品或服务——实现利润最大化。

他解释道：“这样一来，市场需求就不能决定商品或服务的价格，因为决定这些价格的将变成垄断企业；垄断企业会把劳动力的工资确定在其所能承受的最低水平，且只在吸引消费者时，才会采取安全和品质管理等措施。”

大家已经开始意识到，如果真的出现这种情况，那么自由市场就开始变得不自由。因为大企业在激烈的竞争中，会凭借自己在资本和规模上的优势不断吞并和排挤中小型企业，把生产资料、劳动力都握在自己手里，进而主导市场。

当垄断企业发展到一定程度，就意味着社会上其他企业的数量减

少，于是出现了某一项产品都集中在少数几个大企业手里的情况，在这种情况下，它们之间很容易达成协议——共同操纵生产和销售，进而“饿死”其他的竞争者。

马歇尔导师说道：“由于这些大企业的恶性垄断，让中小企业被迫退出市场，甚至还会出现少数大企业斗得两败俱伤的局面。为了避免这种情况，保证彼此都有利可图，行业内的垄断企业就会谋求彼此的暂时妥协，达成一定的协议，从而实现行业垄断，使垄断的情况更加严重。”

马歇尔导师接着说道：“我知道，资本主义的弊端就是弱肉强食。放任市场自由竞争就会引发生产集中，而生产集中发展到一定程度，就必然会导致垄断的产生，这是自由竞争下资本主义发展到垄断资本主义阶段的一般规律，也是最基本的规律。”

“然而，”马歇尔导师强调，“垄断会导致市场不自由，同样，政府过多干预也同样会导致市场不自由。”

阿尔弗雷德·马歇尔导师给大家举了一个简单的例子：

“在我小的时候，我家房子的后方有一片苹果树林，我记得那些苹果树总是长不出果实，大家几乎每天都要去给它浇水、施肥，但苹果树就是不结果。直到有一天，我发现了一片没人看管的野苹果树林，那里的果子又大又甜。这片野苹果林很偏僻，只有一个管理员在没雨的时候偶尔浇一点水，然后苹果就长起来了。而且，这里的苹果真的是又红又大。”（如图9-2所示）

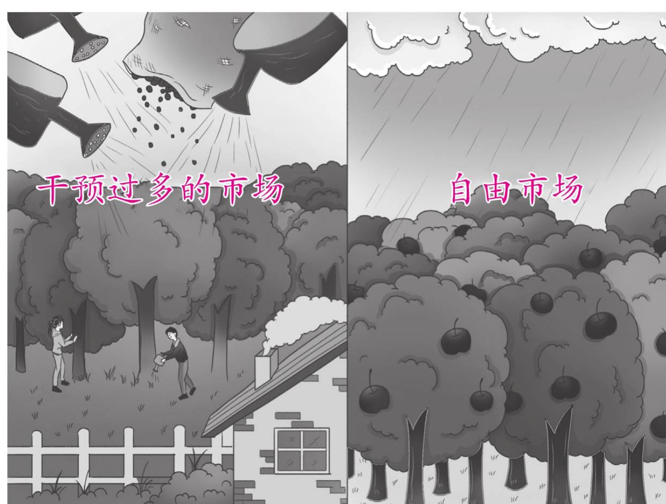


图9-2　两种市场

“相对于自由市场因为经济原因逐渐向不自由市场转变，行政干预经济直接就导致了不自由市场！”阿尔弗雷德·马歇尔导师笑了笑，“为什么在现实中会出现那么多的坑蒙拐骗事件呢？其中很大一部分原因就在于行政对经济干预过多。”

马歇尔导师解释道，因为政府对市场干预过多，市场就没有必要建立一个好声誉，企业自由的优胜劣汰就不会存在。反过来，企业的不良行为又成了政府进一步干预的借口。

马歇尔导师耸了耸肩，说道：“如果市场出了问题，马上用政府手段去解决的话，那么这个市场的声誉机制永远都建立不起来，这只能成为一种恶性循环。”

王一赞同地点了点头，政府干预太多的地区，其市场秩序一定是混乱的，这也催生了地方性垄断，比如某市只出售本地品牌的啤酒，地方政府禁止其他省市的啤酒流通进来。

“刚才我们已经提到了，市场过于放任和政府过多干预都会导致自由市场不自由。下面，我来为各位详细讲解一下竞争与垄断的关系。”马歇尔导师愉快地说道。

第二节　无法摆脱的竞争与垄断

“实际上，竞争和垄断是一对孪生兄弟，”马歇尔导师似乎很喜欢这个话题，语气也变得轻松明快，“有竞争的地方，就必然有垄断，有垄断的地方，也必然存在竞争。这个世界上没有绝对的竞争，也没有绝对的垄断。”

马歇尔导师这一段像绕口令一样的话，让在场的同学都笑了起来。他接着说：“完全竞争就意味着没有任何一家企业，或者没有任何一个消费者能够影响整个市场的价格。”

马歇尔导师给大家举了一个例子：“比如全球小麦市场就是完全竞争的。因为，即使是世界上最大的小麦农场，也只能生产全部小麦产量的一小部分，所以，最大的小麦农场也没办法影响小麦的全球价格。”

王一连连点头——的确，如果要把整个市场定义成世界市场的话，不用说小麦了，就连高度垄断的汽车市场，也没有单独哪一家企业对整个市场的价格能有所影响的。

“然而，世界市场总会被无数的力量分割成无数个局部市场，”马歇尔导师说道，“企业只要在某个局部市场中取得相对垄断的地位，就一样能够攫取巨额利润，所以人们抱怨的垄断都是相对垄断。”

事实上，很多成功的企业都是靠着相对垄断成长起来的。约翰·戴维森·洛克菲勒是19世纪的第一个亿万富翁，他的标准石油公司就是利用了当年美国西部炼油设施相对紧缺的机会而发展起来的。等到其他人看见炼油业有利可图，想参与竞争时，已经晚了，因为洛克菲勒家族已经通过控制炼油成本控制了油价，进而构筑起了行业壁垒，形成了垄断产业。

不仅如此，洛克菲勒还利用自己作为铁路运输行业的最大客户这一身份，威胁铁路公司，禁止它们用其他炼油商的煤油，进而在铁路运输业中形成了燃料供应垄断。

“但是，即便洛克菲勒的垄断范围扩展到了全美国，即便他成为美国乃至世界第一的石油垄断巨头，”马歇尔导师强调道，“竞争仍然存在。”

不仅洛克菲勒懂得用垄断攫取巨额利润，其他企业也一样看到了垄断的高利润。所以，凡是有竞争的地方就会有企业构筑各种形式的垄断，甚至在农贸市场里也存在着价格垄断。

大家一听都暗暗咋舌，农贸市场里怎么垄断呀？

马歇尔导师笑道："同样是卖萝卜的，大家会发现虽然每个萝卜摊在服务态度、称重等细节上有所竞争，但连续十几家的萝卜价都惊人的一致。"

"当然，世界性的萝卜市场很大，一个农贸市场的萝卜价格并不足以影响整个萝卜界。但在这个农贸市场里却只有十几家竞争者，所以每个摊位都足以影响该市场内的萝卜价格，所以，这个农贸市场也不是完全的竞争市场，也存在垄断行为，只不过是联合垄断。"（如图9-3所示）



图9-3　萝卜市场上的联合垄断

"相对于单一企业的垄断，联合垄断的成本更低，收益更大。在这十几个萝卜摊位的联合垄断行为中，有一些心眼儿多的萝卜摊主成为价格制定者，而另一些则成为价格追随者。"

"不过，这些价格制定者却经常违反自己制定的价格，他们会用较低的价格向消费者兜售萝卜，却不允许别的摊主违反定价，这类人是农贸市场上的霸主。"马歇尔导师诙谐地笑着说。

这让王一想到，有次跟舍友们去旅游景点玩，想买一顶帽子。小贩张口就要价50元，他们跟小贩商量无果，就打算去别的摊位问问，结果那个小贩让别的摊位都不许低价卖帽子给他们，这让王一很愤怒。

实际上，由于蔬菜市场的利润太低，一些头脑精明的霸主们对蔬菜不屑一顾，所以在蔬菜市场上很少看到真正霸主的存在，但利润和风险较高的水产市场则不一样，这种欺行霸市行为在水产市场上非常普遍。

当然，即便霸主在某一行业内形成了世界性垄断，这种垄断也肯定不是绝对垄断，因为各行各业间都存在着替代关系。

比如，石油、煤炭、水力、风力、核电都存在着替代关系；羊毛、羊绒、化纤、棉、毛等存在着替代关系；汽车、摩托车、自行车、飞机之间存在着替代关系；大米、面粉、黄豆、玉米之间也存在着替代关系。

马歇尔导师说道："存在替代关系的行业都会构成相互竞争，目前为止，还没有哪个企业能同时垄断这么多替代行业。因为在垄断企业的内部，也存在着分包合同和各级权力的竞争。"

这些竞争会让企业发生大规模的分裂或重组。从这个意义上，竞争确实没有从垄断行业中消失，而且永远不可能消失，因为人与人的矛盾是不可能消失的，在垄断行业内，每个人都追逐着属于自己的个人利益。

马歇尔导师强调："竞争是当今时代的突出特点，而任何一个对竞争概念有理解的人都应该承认：如今大多数国家的市场经济中，企业已经通过竞争达到高度的联合垄断程度了，这也影响了我们所有人。"

"不过相对于联合垄断，单一垄断对市场的伤害是比较大的，各位生活中也有很多因单一垄断而产生的问题，这些问题给消费者带来了很大的不便，有谁能举个例子吗？"马歇尔导师笑着问道。

"噢！有的！"一个男生把手举起来，但随后又把手放下了，自言自语道："不对，我也不知道这算不算是单一垄断行为……"

马歇尔导师做了个手势，示意他可以继续讲下去。

男生犹豫着说："是这样的，我在食堂里买一份盒饭需要6元，但是火车上一份盒饭却卖20元，而且菜的种类不能挑选。除此之外，火车上的水和食物都很贵，这算是一种垄断吗？"

"当然算，"马歇尔导师立刻肯定了他的说法，"下面，我就来为大家详细讲解一下火车上的'天价盒饭'！"

第三节　单一垄断带来火车上的“天价盒饭”

马歇尔导师此言一出，学生们纷纷倒起苦水来，很多人都有这样的经历：火车晚点，耽误了吃饭的时间，自己也没带吃的东西。等到上车时，饭菜的香味扑鼻而来，让人不得不狠下心买一份天价盒饭。

马歇尔导师告诉学生们：“产生单一垄断的基本原因是进入障碍，也就是说，垄断行业能在市场上保持“唯一卖者”的地位，其他企业不能进到市场里跟它竞争。当然，单一垄断并不一定是市场上只有一家企业，而是说企业或企业联合体在市场上占据绝对的主导地位。”

“在火车上，肯定不会有饭店和超市跟餐车竞争，所以餐车就会将价格抬高。因为你不吃他的天价盒饭，就得饿肚子，你不吃，有的是人吃。”（如图9-4所示）

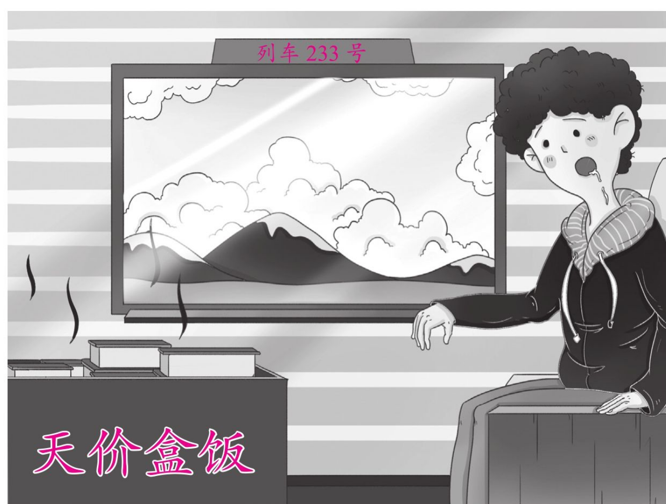


图9-4　天价盒饭

台下的学生们跟马歇尔导师一起叹了口气，看来大家都吃过天价盒饭的亏。

马歇尔导师接着说：“理解单一垄断，我们首先要对垄断进行深入剖析。垄断就是少数大资本家为了控制或共同控制某一行业的生产、销售和经营活动，以攫取巨额垄断利润的一种联合。”

在资本主义经济的发展过程中，自由竞争引起生产集中，生产集中

发展到一定阶段就必然引起垄断。当垄断代替自由竞争而在经济生活中占了统治地位，资本主义就必将成为垄断资本主义。

形成垄断的原因主要有三个。

一是自然垄断。生产成本让一个生产者比其他大部分生产者更有效率，这也是最常见的垄断形式。

二是资源垄断。关键资源仅由一家或几家企业占有（比如石油企业）。

三是行政性垄断。政府给予一家企业排他性地生产某种产品或劳务的权利。当然也有由政府自行垄断，一般被人们称之为专卖。

“我们在火车上买到的天价盒饭，其本质就是行政性垄断。垄断与竞争天生是一对矛盾，”马歇尔导师说，“由于市场缺少竞争压力，加之缺乏强有力的制约监督机制，导致垄断行业的服务令人很不满意，它们往往还会违背市场法则，侵犯消费者公平交易权和选择权，所以火车上的盒饭卖得很贵，而且很难吃。”

王一知道这是一条规律，不管在中国还是在外国都是一样的。

马歇尔导师接着说：“价格垄断还会拉高整个社会成本，而垄断性行业往往是和大部分人或行业息息相关的公共事业。”

马歇尔导师举例说，如电力、煤气、铁路、航空等。因为这些行业能够渗透到社会的各个方面，所以这些行业的服务价格就关系到了整个社会的成本。

“这些行业的整体效率，也直接关系到一个经济体或一家企业参与国际竞争的能力。”马歇尔导师强调。

王一点了点头，在计划经济时代，中国的电信、铁路等部门都是国有的，所以这些部门进入市场时，本身就带有垄断性质。

马歇尔导师耸了耸肩：“一旦在市场中追求利润，就会通过垄断定价，把属于消费者的利益转移到垄断者手里，让这些特权公司拿到远高于市场价格的巨额利润。结果就是提高了整个社会的竞争成本。”

王一记得前一阵子看到过一篇报道：在北京、深圳和上海等地，中国经审批的私营快递公司都有几十家，但据估算，未注册的快递公司数量超过1000家。虽然《邮政法》有过规定，信件及其他具有信件性质的物品，只能由国有邮政企业专营，但还是有很多快递公司用各种形式参

与这项服务。因为超额的利润必然引来资金。哪怕这些公司的所作所为不完全合乎法规，但还是有很多公司选择用这个方式分“一杯羹”。尽管邮政依然是国内快递市场的“老大哥”，但是它的市场份额已经由97%跌到如今的40%上下。

马歇尔导师似乎猜到了王一的想法，他笑着说：“类似中国快递行业的现象，其实在垄断行业里是最常见的。”

一方面，垄断行业能通过垄断获得超额利润，从而妨碍了效率的提高，妨碍了其扩大业务规模的积极性；另一方面，通过行业垄断能阻止社会资金进入该行业，将利润紧紧握在自己手上。

马歇尔导师一针见血地指出：“投资不足，就会导致就业下降，而消费相对疲软，就是当前很多经济状况不好的国家的主要问题！”

王一佩服地点点头，因为曾有专家指出：当年在危机中造成世界金融投资不足的原因有很多，其中最重要的一点就是企业垄断了大量高利润的行业。

在这些行业中，垄断会让效率变低，同时造成利润不能真实反映出利润状况，从而带来极大的浪费。同时，垄断也会极大地挫伤投资热情，导致所谓的“资本罢工”，强化投资市场的低迷态势。

“此外，垄断还会滋生腐败毒瘤，尤其是行政垄断。”马歇尔导师无奈地说。

行政性垄断由于有政府力量的介入，会让它比自然垄断和行业垄断的危害性更大，尤其是少数腐败分子，利用手中的管理权力，严重危害市场公平。由某地区政府及其所属部门行使权力限制竞争的行为，就是所谓的“行政垄断”。

马歇尔导师愤慨地说：“如果‘给钱’才能办事，垄断成了腐败的温床，这不仅影响经济发展，更重要的是使政府信用遭到损害，失信于经营者。”

王一也有些沉痛，因为金融研究机构的研究结果已经表明，腐败的重要表现之一就是由垄断造成的“租金”流失。

马歇尔导师给大家举了一个例子：某国最大的垄断行业之一——电力业，据其内部估算，每年造成的“租金”损失在560亿~1120亿元之间；而民航的垄断“租金”，每年也高达75亿~100亿元。”

大家都有些沉重，是啊，垄断将消费者的收益全都送给了垄断者，

给他们创造出高额利润，而造成社会福利的损失。这是极不公平的。

“这里还有一种垄断性竞争，”马歇尔导师为了缓和气氛，笑着对大家说，“那就是寡头市场，下面我来给各位详细解释一下。”

第四节　追求效率导致的寡头市场

寡头市场是什么？其实王一也一知半解，但光听名字，他就能感受到了垄断的味道。

马歇尔导师说道：“寡头市场，在西方又叫作寡头垄断，是指一种商品的生产和销售，仅由几家大厂商所控制的市场结构。”

西方的大部分经济学家推崇完全竞争的市场结构，但马歇尔导师却不以为然：“尽管完全竞争市场结构在理论上是最有效率的，但在现实生活中的成熟行业里，大部分都是由几家或十几家企业垄断了市场的半数甚至更多份额，这就是寡头现象。在我们的经济生活中，寡头垄断市场的案例比比皆是。”

“实际上，寡头市场恰恰是完全竞争与完全垄断之间的折中，”马歇尔导师耸了耸肩，“这种市场结构并非某个政府所设计。相反，这是市场选择的结果。如美国汽车业的通用汽车、福特汽车等。”

马歇尔导师说道：“高效率的企业能够在市场上占有更大的份额，并且提高产业集中度。要知道，优秀企业的良好绩效不是因为垄断造成的，而是因为效率！也就是说，寡头垄断的市场结构其实是有效率的。”

在西方经济学提出的四种市场结构中，完全垄断型市场与完全竞争型市场一样都是很少存在的。在现实经济中大量存在的是寡头垄断型市场和垄断竞争型市场，特别是寡头垄断型市场。

马歇尔导师耸了耸肩说：“我的朋友熊彼特提出了‘垄断导致资源配置低效率’的观点，这是建立在完全竞争假设前提下的，大家都知道，这个前提是缺乏现实性的，所以这个观点的正确性也会大打折扣。”

王一点点头，事实上，垄断虽然是竞争的对立面，但它并没有消灭竞争，尤其是寡头垄断，它们改变的只是竞争的形式，并非竞争本身。

就像马歇尔导师说的，美国汽车市场虽然是寡头垄断的格局，但通用汽车、福特汽车和克莱斯勒三大制造商之间依旧存在着激烈的竞争。

“另外，如果从国际范围来看，寡头垄断反而会让竞争更加激烈，”马歇尔导师笑着说，“比如美国的柯达胶卷，虽然它垄断了美国的胶卷制造业，但受到经济全球化影响，它也将面临日本富士胶卷等国外制造商的竞争。”（如图9-5所示）

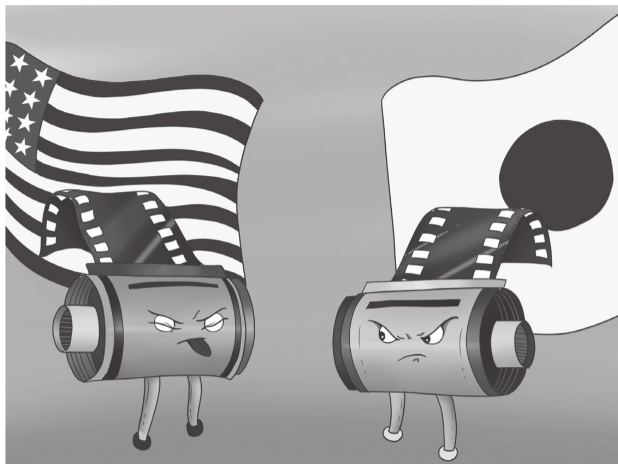


图9-5　世界竞争

马歇尔导师接着说："而一个国家只需开放商品市场，就能让这个行业具备较高的竞争性。如果进一步开放市场，则竞争性就会更高。"

王一明白了。当今国际市场竞争激烈，这会促使寡头垄断企业努力研究与开发，尽最大可能去提高效率，降低产品价格。而不是像传统的垄断，会破坏和降低有效的市场竞争，阻碍经济和技术的发展。

马歇尔导师笑着说："寡头垄断其实并不是坏事，因为寡头垄断的形成能够避免无序竞争，减少资源浪费。"

这让王一想到一个经济学案例：20世纪90年代初，上海、厦门等地的航空公司如雨后春笋般相继冒出，民航公司从9家增至20多家，最多时达到34家。

由于民航公司过多，竞争太过激烈，没过几年，打折机票就成了无序竞争中价格战的主角。这一恶性竞争直接导致了航空业利润暴跌，整个航空领域都受到了不小打击。

1998年，这一矛盾激化到顶点，国内民航业出现了高达24.4亿元的巨额亏损，面对残酷的现实，民航不得不把改革提上了日程。

马歇尔导师笑着说道："寡头垄断也可以避免完全垄断的'唯我独尊'，使行业发展具有竞争的动力和潜力。"

日本铁路从组建初期，一直到20世纪70年代末，始终是国铁"一家独大"的局面。因其在陆地运输上的垄断地位，使得国铁集中统一的管理，以及垂直金字塔式的组织结构，在进行决策的时候起到十分重要的

作用。

马歇尔导师说道："20世纪80年代，日本政府就开始对国铁进行改革，将国铁先后拆成7家公司，并通过租借、出售、上市等一系列步骤进行改组。改组后，铁路的经济、效率和服务都有了显著的提高。"

马歇尔导师总结说，寡头垄断市场的特点有以下四个。

一是企业数量有限。在市场的某一行业中，只有一个以上但数量有限的企业，且每个企业都在这一行业中具有举足轻重的地位，而且每个企业都对其产品的价格具有影响力。值得一提的是，当企业为两个时，叫作双头垄断。

二是相互依存。任何一个企业在进行决策时，都必须要考虑其他竞争者的反应。因此，这些企业既不是价格的制定者，也不是价格的接受者，而是价格的寻求者。

三是产品同质或异质。若各企业在产品上没有差别，且彼此依存的程度很高，就叫作纯粹寡头，一般存在于钢铁、尼龙、水泥等产业。

企业的产品有差别，且彼此依存关系较弱，则叫作差别寡头，一般存在于汽车、重型机械、石油产品、电气用具、香烟等产业。

四是进出不易。其他企业想进入这个领域极其困难。因为原有的企业在规模、资金、信誉、市场、原料、专利等方面有着丰富的积累，这些都让其他新来者难以匹敌。且市场与原有企业具有休戚相关的利益关系，不但其他企业难以进入，原有企业也难以退出。

马歇尔导师强调道："寡头垄断的市场结构，恰恰避免了完全垄断带来的不利因素，让行业发展乃至经济发展走上健康道路。"

马歇尔导师停顿了片刻，让大家消化了一下，然后笑着说："好了，各位，美好的时光总是分外短暂。今天我关于竞争的课程也要告一段落了。"

马歇尔导师的话久久回响在大家的耳边，学生们使劲拍着双手，用最热情的掌声送别了这位经济学家。

第十章　熊彼特导师主讲“供需关系”

本章通过四个小节，讲解了约瑟夫·熊彼特的供需理论。熊彼特在供求经济方面颇有建树，其理论也成为后期经济学家的研究基础。为了帮助读者更好地理解约瑟夫·熊彼特的供需理论，作者将熊彼特的观点熟练掌握后，辅以风趣的文字呈现给读者。对供需关系感兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

约瑟夫·熊彼特

（Joseph Alois Schumpeter，1883年2月8日—1950年1月8日）约瑟夫·熊彼特是一位有深远影响的美籍奥地利政治经济学家，后移居美国，一直任教于哈佛大学。约瑟夫·熊彼特认为，所有的经济发展都源于创新，虽然一些创新内容存在相似性，但在经济发展过程中，更复杂的恰恰是那些相互依赖的创新。

第一节　经济学的终点在哪里？

阿尔弗雷德·马歇尔导师关于竞争的言论对王一产生了很大的影响，就连王一在食堂打饭时，都觉得各个餐饮窗口在暗自竞争，甚至还存在垄断。

“生活果然处处是竞争、处处是经济啊！”王一感慨道。

今天，又是哪位导师，要讲什么内容呢？

在这样混乱的想法中，一位穿着灰色西装的中年导师缓缓走上台来。这位导师上台后，学生们都笑了起来。

只见这位导师浓眉大眼，鼻子突出，最引人瞩目的是他的额头。这位导师的发际线很高，加上有些谢顶，导致讲台的灯光打在他的额头上时，竟然出现了强烈的反光。

“各位晚上好！我是大家本堂课的导师，约瑟夫·熊彼特！”熊彼特导师语速很快，一听就是位干练的经济学家。

熊彼特导师一开口就语出惊人：“各位！谁能告诉我，经济学的终点在哪里？”

什么？这刚开始上课，就问经济学到哪儿结束？学生们都被熊彼特导师的问题惊呆了。

熊彼特导师啧啧道：“我听前面九位导师都在夸中国学生思维敏捷，没想到各位竟不知道经济学的终点在哪里。”

果然，大家被熊彼特导师的激将法激出了满腔的不服气。

王一暗想：若想让一门学科消失，最好的办法就是满足它所追求的目标。经济学的目标是什么呢？就是赚钱。那让经济学消失的方法——

“经济学的终点就是人们都赚到钱！”王一不由得大声说道。

“唔，不错！不错！”熊彼特导师满意地点点头，“看来中国学生的思维还是很活跃的嘛。”王一骄傲地微微昂起了头。

熊彼特导师接着讲道：“没错，就像这位学生说的，财富的增长就是经济学的终点！我给各位讲个例子，各位就明白了。”（如图10-1所示）

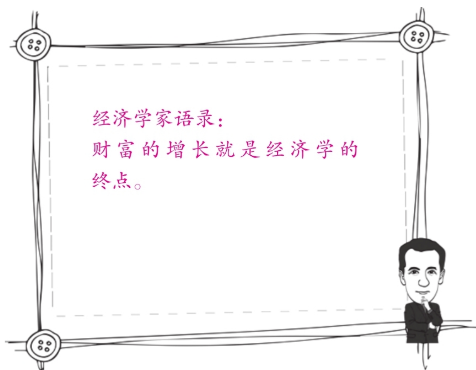


图10-1　经济学的终点

“人类还处在原始阶段时，财富增长的指标就是看谁抓到的猎物多。”熊彼特导师说道，“比如隔壁山洞的老王抓到一只山羊，而老赵能抓到两只，老赵就是富人。我这句话没有问题吧？”

学生们纷纷回应道：“没有问题！”

熊彼特导师接着说：“随着狩猎技术和工具的改进，原始人抓到的猎物越来越多，他们就会将吃不完的动物养起来，留着以后慢慢吃。当圈养的动物开始生崽后，原始人发现——哇！”

大家都被吓了一跳，熊彼特导师一脸奸计得逞的样子，接着说道：“原来，我们可以通过饲养获得更多吃的耶！不用天天出去打猎喽。于是，饲养业、畜牧业发展了，财富变得越来越多。”

熊彼特导师：“不过，就算动物的繁殖能力再强，每年的繁殖数也是有限的。然而，植物种子的繁殖力却十分惊人，只要稍加控制，就能获得丰富的食物。因此，种植技术的发展也让原始人‘大赚一笔’。”

王一听了半天有些疑惑：为什么熊彼特导师老讲这些原始经济模型。有个男生忍不住质疑道：“这些都是经济的原始状态啊，离我们太远了！”

熊彼特导师啧啧道：“当然，真正促进全球经济飞速发展的还是工业时代。因为农业再怎么发展，也要受气候和生物属性的制约，而工业受自然条件制约的情况很少，且工业在创意方面具有可挖掘的潜力。”

熊彼特导师说道：“工业技术的改进，会让财富飞速增长。但是，当工业发展到一定程度，就会出现财富增长瓶颈。”

大家一听，财富增长还有瓶颈期？今天还真没少跟着熊彼特导师开

眼界。

“也就是说，当人类的生产力和制造力没有限制的时候，如何将产品转化成财富——也就是商品的销量——就成了制约财富增长的最大因素。”熊彼特导师说道。

因此，现代工业社会财富增长的根源，在于需求的增长。这也是中国改革开放四十多年，到了目前这个阶段面临的问题。

“也正是出于这一考虑，中国政府提出了供给侧改革的口号。”熊彼特导师的语气颇为赞赏，“以前的人都着眼于需求，也就是说，当产品供过于求的时候，银行就开始印钞票，搞温和性质的通货膨胀。但中国政府知道，这一招已经不灵了！”

熊彼特导师举例道：“比如米饭卖不出去了，你就要改进米饭的质量。你不爱吃饭，我就把饭做成寿司。这时，需求就变了，从量变提升到质变，从而提升财富的增长速度。这也是现在搞产业升级的原因。”（如图10-2所示）

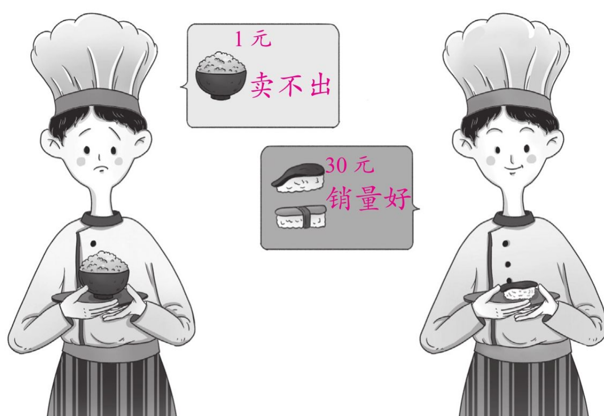


图10-2　产业升级

一个女生举手示意熊彼特导师，在征得允许后，这位女生开口道：“请问熊彼特导师，财富增长的根本途径是什么？”

熊彼特导师兴致盎然地说：“劳动生产率的提高就是财富增长的根本途径啊。就像我刚才讲的，原始人只能靠狩猎为生，但农业时代，人们就可以靠一块田地，供养一大批人。到了现代，一千万农民就能喂饱几亿人。”

大家都信服地点了点头，的确如此，每个人，每块土地上的产出越

来越多，财富也就越来越多。

熊彼特导师接着说道：“其他领域也是如此啊，原始人只能用石器，一天砍不倒一棵大树，铁器时代农民们一千年内砍秃了黄土高原，现代机器能让遮天蔽日的森林瞬间消失。”

大家都笑了。熊彼特导师继续说道：“其实，政府和银行等机构，也是生产能力的一部分啊，这些机构也促进着财富的增长。如果从单独的经济体角度来看，市场的扩张也是财富增长的一大部分。”

熊彼特导师说道：“你们可以想想，全世界就需要这么多挖掘机，如果某国的产品占领了全市场，那这个世界市场带来的收益就归那个国家所有，其他国家的挖掘机就要倒闭，财富就会减少。”

熊彼特导师趁热打铁道：“各位都明白了吗？经济学的终点，其实就是财富的增长，从而导致需求被不断满足。”

见学生们都点了头，熊彼特导师用很委屈的语气说道：“唉，还好各位都听懂了，要不我大半夜的来给各位免费上课，你们再听不懂就太亏了。”

大家都笑了起来，熊彼特导师接着问：“大家想一想，是什么在影响商品价格呢？”

第二节　决定供给与需求的均衡价格

学生们纷纷讨论起来，究竟是什么影响了价格？

王一听见有人说："是供求关系影响了价格的高低。"

熊彼特导师向那位学生点点头，愉快地说道："这位同学说得没错。供求就是供给和需求，它们决定了价格的走向，同时，它们也被均衡价格决定。下面，我先给大家讲一下什么是需求。"

"需求，就是在一定时期内，在一定的价格水平下，消费者愿意且能够购买的商品数量。"

熊彼特导师说："举个例子。韩国人都喜欢囤白菜，如果今年白菜丰收，且白菜的价格低廉，市场上对白菜的需求就比较小；如果种白菜的人变少，白菜产量下降，其需求就会增大。"（如图10-3所示）

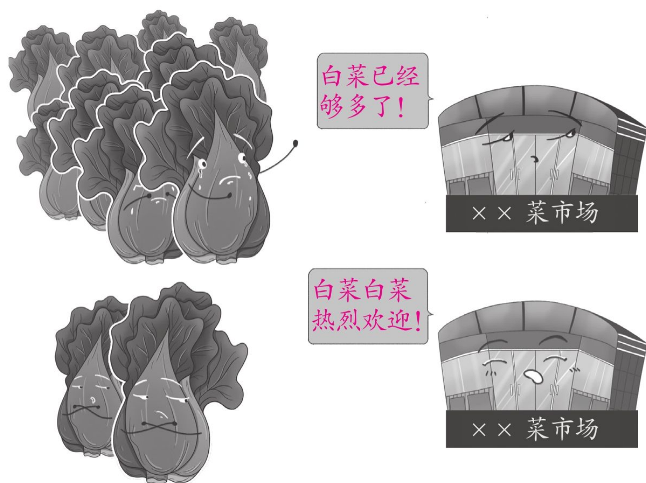


图10-3　供求

需求的构成因素一共有两点：第一个是消费者的购买欲望，第二个是消费者的购买能力，两者缺一不可。

熊彼特导师接着说："而市场需求，就是在一定的时期内、一定的价格水平下和一定的市场上，所有消费者对某种商品，愿意且能够购买的数量。简单点说，市场需求就是消费者需求的总和。"

王一知道，需求就是"需要"与"欲求"的意思。需要是人的客观需

要，而欲求则是主观需要。

熊彼特导师在黑板上写下一个公式——需求＝购买欲望＋购买力。然后向大家说道：“需求就是人类某种需要的具体体现，比如你饿了，你的具体体现就是要吃饭。这是一种天生的属性，因为天生的属性不能创造，所以需求也不能被创造。”

“那么，影响需求的因素又有哪些呢？”熊彼特导师笑着提问道。大家热烈地回应：“赚钱的多少”“看喜不喜欢”。

熊彼特导师笑着对大家说：“很好，各位说的都很对。我来帮大家总结一下。

第一，消费者的喜好。消费者的喜好支配着他购买商品，并且在使用价值相同或相近的替代品中进行消费选择。

第二，消费者收入。消费者收入变化，也会影响需求的变化。

第三，商品价格。商品价格与消费者需求成反比。

第四，替代品的价格。商品价格上升，必然导致其替代品的需求量增加。替代品的价格会按相同的方向发生变化。

第五，互补品的价格。某种商品的价格上升，其需求量必然降低，其互补品的需求量也会随之降低。

第六，预期。如果消费者预见某种商品的价格会上涨，他们便会提前购买。

第七，其他因素。如商品的质量、广告、位置、国家政策等。”

熊彼特导师笑了笑：“以上就是需求。讲完需求后，我们来看一看供给。供给是指在某一时期内，在一定价格下，供给者愿意并能够出售的产品量。”

供给，就是把生活中必需的物资、财产等，提供给有需要的人使用。供给的水平取决于社会生产力的发展水平，所以，一切影响社会生产总量的因素，也都会直接或间接地影响供给量。

“但是，市场供给量不等于生产量。”熊彼特导师强调道，“因为生产量中有一部分会用于生产者自己消费，作为储备或出口，而供给量中的一部分可以是进口商品或动用储备商品。”

提供给市场的商品，不仅具有满足人类需要的使用价值，而且具有凝结着一定社会必要劳动时间的价值。因此，供给不单纯是一种提供一

定数量的特定的使用价值的行为，而且还是实现一定价值量的行为。

熊彼特导师说："与影响需求的因素相同，也有一些因素影响着供给，下面我给各位总结一下。

第一，商品价格。在其他条件不变的情况下，某种商品自身的价格与其供给的变动成正比。

第二，生产成本。在其他条件不变的情况下，生产成本与供给成反比。

第三，生产技术。技术进步，会使成本降低，利润提高。

第四，预期。生产者的价格预期会引起供给的变化。

第五，替代品价格。

第六，互补品价格。

第七，其他因素。比如生产原料的价格、国家政策等。

好了，现在各位对供应和需求都有了一定了解。下面，我来讲解一下决定供给与需求的因素——均衡价格。"

熊彼特导师比画着："大家都知道，需求和供给分别代表着两种不同的力量：买方力量和卖方力量。在市场上，买方是追求效用最大化，卖方是追求利润最大化。在此情况下，买方和卖方就必然存在着竞争。"

"在这样一个竞争性强的市场中，买方和卖方必然会让商品的价格趋向于均衡。而均衡价格是在供求双方的竞争过程中自发形成的，均衡价格的形成，就是价格决定的过程！"（如图10-4所示）

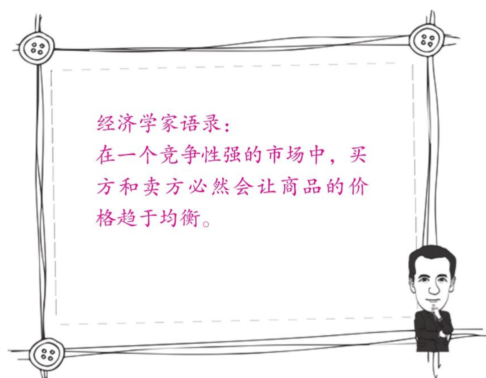


图10-4　均衡价格

熊彼特导师强调："需要注意的是，均衡价格完全是市场自发的形成，如果有外力的干预，比如垄断力量的存在或国家的干预，那么，这种价格就不能称为均衡价格。"

熊彼特导师耐心解释道："需求与供给都对均衡价格有所影响。

需求变动对均衡价格的影响是：需求增加，均衡价格上升，均衡数量增加；需求减少，均衡价格下降，均衡数量减少。需求引发的均衡价格与均衡数量成正比。

供给变动对均衡价格的影响是：供给增加，均衡价格下降，均衡数量增加；供给减少，均衡价格上升，均衡数量减少。供给引发均衡价格与均衡数量成反比。"

熊彼特导师总结说："当需求和供给同时变动时，均衡价格和均衡产量由需求和供给的变动方向和程度决定。"

他给学生们详细解释道："在需求和供给同时增加时，均衡产量也会增加，但均衡价格的变动不能确定；在需求和供给同时减少时，均衡产量也会减少，均衡价格的变动同样不能确定。当需求增加，供给减少时，均衡价格增加，均衡产量的变动不能确定；当需求减少，而供给增加时，均衡价格下降，均衡产量也不能确定。"

"好了，同学们，"熊彼特导师愉快地说，"下面我给各位讲解一下，国际供求关系是怎么回事！"

第三节　国际供求关系成就“中国制造”

熊彼特导师在黑板上写了一串英文“Made in China”，然后问大家：“这句话的意思，想必大家都知道吧？”学生们纷纷表示知道。

熊彼特导师接着说：“这句话是‘中国制造’的意思，现如今，标有‘Made in China’的商品已经覆盖全球，从美国圣诞节的礼物，到印度、埃及的旅游纪念品，全世界都在使用着中国制造的商品。从市场占有率来说，中国商品差不多占世界轻工业商品贸易的60%。除此之外，还有很多半成品和料件原料以及中性包装、贴牌的商品没有统计在内。”

王一早就听出国的同学说起过——“我在国外买个纪念品，拿回国后才发现是‘Made in China’。”但让王一没想到的是，中国制造的产品，竟然占了全世界市场的六成！

那么，中国制造是如何走向世界的呢？熊彼特导师告诉大家，这就要讲到国际贸易与国际分工了。

王一早听亚当·斯密导师说过，国际分工是社会生产力发展到一定阶段的产物，生产社会向国际化发展的原因，正是社会分工超越国界的结果。

熊彼特强调：“适用于不同职业之间的分工原则，同样也适用于各国之间，这就是国际分工理论。自由贸易必然会引起国际分工，而国际分工的基础，正是各国的有利生产条件。”

有学生向熊彼特提问：“国际分工有什么优势吗？为什么国际分工会必然出现呢？”

熊彼特导师笑了笑，说：“我发现，中国学生提的问题总能抓住重点。”

“国际分工能让一国在生产方面和对外贸易方面，比其他国家更有优势。在国际分工中，各国都会按照对自己有利的生产条件进行分工和交换。这样才能让自己的资源、劳动力和资本得到最有效的利用，这无疑会大大提高劳动生产率，增加物质财富。”导师解释道。（如图10-5所示）

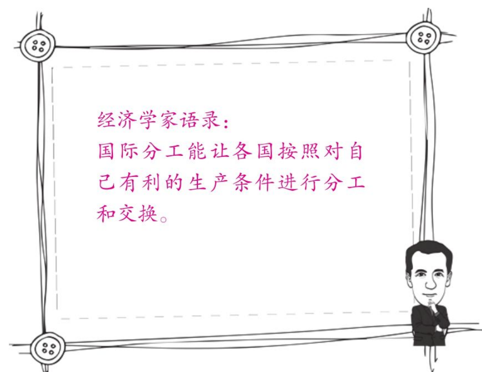


图10-5　国际分工

熊彼特兴致高昂地说："无论何时，人类都需要同胞间彼此协助，如果只依赖他人的恩惠，那一定是行不通的。要知道，人是理性的，如果你能够刺激对方的利己心，告诉他们，为你做事是对他们有利的，那你达到目的就容易多了。"

熊彼特导师说："我很喜欢孟德维尔在《蜜蜂的寓言》说得一段话，这与我关于分工方面的想法如出一辙。孟德维尔提出的'自利有利于社会利益'的观点，也是'理性的人'的基础！"

熊彼特导师展开书，在书上，孟德维尔是这样写的——不管是谁，如果他想跟别人做交易，首先他会这样提议——请给我这件物品吧，我可以用你想要的物品作交换。这句话就是交易的通义。

大家理解了导师要讲的意思：我们获取所需要的物品，大部分是通过这种方法实现的。我们每天所需的食物和饮品，不是出自屠户、面包师或挑水工的恩惠，而是出于他们的自利心。

而国际分工就是社会分工从国内向国际延伸的结果，是国家之间的利己心在起作用，进而让生产社会化向国际化方向发展。

"世界产品都交给中国制造，是国际大分工的必然趋势。"熊彼特导师笑着说，"因为中国拥有世界上最多、最熟练、相对成本最低的劳动力，在中国能把分工做到最细、最佳，这自然就成为制造产业的首选国家。"

有学生向熊彼特导师提问道："可是印度和非洲国家的劳动力也很多，而且廉价，为什么商品不是印度或非洲国家制造的呢？"

熊彼特导师告诉学生们："除了丰富、廉价的劳动力外，往往还要考

虑很多。比如像电力、电信、交通等基础设施，还有金融和政府合作等。中国在这些方面远远领先于印度，当然更领先于非洲国家。”

“正因为中国有廉价的劳动力优势，还有足够的工业基础设施，”熊彼特导师解释道，“所以世界上其他国家，尤其是一些发达国家，更倾向于把工厂建在中国。”

“而中国呢，也乐于将自己生产的商品卖到国际上赚取利润，中国近几十年的经济腾飞，在很大程度上得益于这种国际分工体系下发达国家的制造业转移。”

“至于刚才那位同学提出的问题，国际分工为什么必然会出现，我有三点需要讲解。”熊彼特导师讲了以下三点原因。

第一，市场供需决定国际贸易必然出现，如果一件商品在某国出现供过于求的状况，那么该国商人必然会寻找国家之外的需求；反之一件商品在某国出现供不应求的状况，那么该国商人又必然会寻求海外生产地。

第二，为了促进国际贸易的发展，国际分工必然会出现，因为国际分工是国际贸易发展的基础。国际分工不仅能提高效率，还能增加各国的商品数量，增加国际交换的必要性，促进经济的迅速增长。

第三，第三次科技革命后，发达国家的工业因科技而快速发展，低层级的生产制造业需要转移，但社会对于该类产品的需求量却与日俱增，因此必然要求国际分工程度的进一步加深，因为只有这样才更能满足国家的经济发展需求。

“这些就是国际分工必然出现的原因，”熊彼特导师慷慨激昂地说，“发达国家把国际分工做得更加专业化，发展中国家也在努力改善自己在国际分工中的不利地位，并组成一些经济集团来抗衡。因此，世界产品、中国制造就成了当前经济发展的大趋势。”

场下的同学都沉浸在熊彼特导师的犀利分析中，久久没有说话。

熊彼特导师拍了拍手，说道：“各位，国际分工对于中国制造的好处大家都知道了，那么我们接下来再讨论另外一个问题——在国际市场之外，中国国内市场对于中国制造有着怎样的影响。”

第四节　理想中的供求模型

王一知道，最近一段时间，中国开始面对出口不利的外贸形势，号召人民增加消费，用国内消费的方式弥补外贸缺口，以避免制造业出现重大危机。

“大家看看最近中国政府对于消费的号召就应该明白国内市场对于制造业的重要性了。”熊彼特导师说道，“其实，早在上一次金融危机的时候，中国政府就有过类似的号召，那个时候民间还有一个词汇叫作‘出口转内销’。”

“当外贸出现问题时，紧急寻求内部市场，目的就是寻求供求关系的平衡，因为当供求关系出现严重失衡时，经济体就必然爆发严重的危机。”熊彼特导师说完，又给出了下面的例子：

“当一个国家商品过多，而市场萎靡，也就是出现严重的供过于求，就会导致企业崩溃，社会资金链条断裂，从而造成企业破产、工人大量失业；与之相反，当一个国家出现严重的商品短缺，供不应求，就会造成物价飞涨，人民一样会陷入水深火热。

正因为如此，大家都在积极寻求理想中的供求平衡，那么，我们如何来理解这种平衡呢？在解决这个问题时，大家先要理解一个名词——简单市场！”熊彼特导师笑着说道，“简单市场就是指这个市场只有一种商品，而且信息完全对称，在这个前提下，我们再进行供求平衡的讲解。”

王一和其他学生纷纷坐直了身子，仔细听熊彼特导师讲课。

熊彼特导师说：“简单市场不但要求市场商品供给总量，以及商品购买力总额之间的平衡，同时也要求主要商品供求额之间的平衡。

要知道，市场商品的供给总量以及商品购买力之间的平衡是前提，而主要商品供求额之间的平衡是基础。主要商品虽然品种很少，但消费量很大，如果主要商品供求不平衡，供求总额的平衡就难以实现。

所以，这既要求在一个经济体内组织好供求平衡，又要求经济体各地域间组织好供求平衡，”熊彼特导师笑着说，“实现整个经济体范围的平衡是组织商品供求平衡的总体目标。”

熊彼特导师笑道：“在这方面，中国做得就非常好，中国在组织全国

供求平衡的同时还统筹兼顾，尽量实现了地区范围内的平衡。尤其是工矿林区、边境地区、少数民族地区、旅游地区和对外开放城市等地区。”

王一点点头，是啊，只有全国供求平衡了，才能保持全国物价总水平基本稳定。对于城乡间的商品供求关系，还是应该继续坚持“两个优先”的原则，保持供求的相对平衡。

“那么，实现供求平衡究竟有什么意义呢？”熊彼特导师抛出这个问题后，大家一脸迷茫。

熊彼特导师为大家解释道：“供求平衡说白了，就是让市场商品供应量与其构成，跟市场上原有的货币支付能力的商品需求量与其构成，二者之间能够保持平衡。”（如图10-6所示）

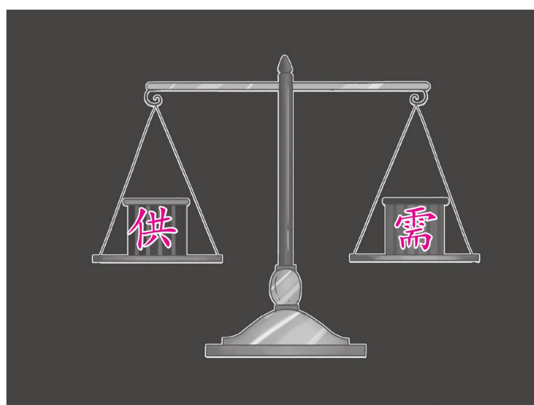


图**10-6**　供需平衡

中国在社会主义制度下，保持国民经济综合平衡的一项重要内容，就是组织市场商品供求平衡，保持供求比例协调。这也是流通部门安排市场的重要工作。

“因此，”熊彼特导师笑着说，“让市场商品的供求保持平衡，对发展国民经济、合理组织流通、保障人民生活安定，都具有十分重要的意义。

供求平衡可是让社会再生产能够稳定发展的必要条件。”熊彼特导师强调道。

“在商品供求平衡的状况下，生产者的物质消耗才能得到补偿，消费者的购买需求才能得到满足。而商品供求不平衡的任何一种状况，对于社会再生产的进行都是不利的。”

王一连连点头，他知道，在商品“供过于求”的情况下，如果继续不合理地增加库存，就会造成社会劳动的浪费，还会让资金周转变得缓慢甚至停滞，从而导致工厂的生产不能稳定进行，甚至被迫停产。

在商品“供不应求”的情况下，就会让一部分购买力难以实现，对人们实际生活水平的提高产生影响，还会削弱消费者对商品质量的监督。这就让社会生产企业难以改进生产，只能通过增加花色品种或者提高产品质量来提高人们的购买力。

熊彼特导师接着说道：“供求平衡也是中国实现‘按劳分配’的重要保障。”

王一立马表示强烈赞同。因为在社会主义条件下，“按劳分配”需要借助货币，通过商品交换的形式来实现。劳动者凭借劳动获得货币，然后到市场购买自己需要的消费品，这样才能让“按劳分配”得到最终实现。

熊彼特导师告诉学生们：“如果商品供求不平衡，尤其是供不应求，就没办法保证将城乡居民的货币转化为商品，也没办法保证‘按劳分配’原则能够充分执行，更无法保证人民生活水平的提高，这就会降低人民群众的积极性。”

熊彼特导师耸了耸肩：“此外，供求平衡也是稳定物价稳定币值的必要条件。市场商品供求不平衡会引起市场物价的波动，引起城镇居民货币收入出现不正常的再分配。”

商品供过于求，就会让货币回笼更加困难；而商品供不应求，就会造成货币贬值。因此，有计划地组织市场商品的供求平衡，才对保持市场物价的稳定更加有利。

熊彼特导师接着说：“供求平衡更是合理配置社会资源的有效手段。因为供求平衡的实现，有利于合理地利用人力、物力、财力和自然资源，避免社会财富的浪费。”

“市场商品供求平衡，就意味着国民经济基本比例关系协调，而社会的总劳动时间也会按照社会需要，按比例分配在各类商品的生产上，进而让整个社会生产，用合理的劳动耗费获得更好的经济效益。”

学生们听得有些迷茫，但王一听明白了，只要市场商品供求不平衡的任何一种状况存在，就将对社会造成浪费和损失。

熊彼特导师说：“给各位举个例子吧。例如，当某种产品出现了大规

模的‘供过于求’，就说明投入该商品时，生产所使用的人力、物力和财力大大超过社会需求，造成商品积压，造成社会劳动的浪费。”

王一连连点头，没错，在商品供不应求的时候，就会出现人力、物力和财力得不到充分利用的状况。

熊彼特导师笑着说：“再给各位举个例子。因为商品产不足销，所以供应会制约需求，这就会造成生产单位对产品质量不在意，粗制滥造，也不注意节约材料。同时，商品供不应求，就会削弱人民对商业服务质量的监督，影响企业改善经营管理。这既损害消费者的利益，又损害社会的利益。

但是，这种简单市场是不存在的。因为供求关系不可能完全平衡，只能尽力达到相对平衡，而中国政府在外贸和内销中不断调和，本质就是在寻求这样一种平衡。”熊彼特导师耸了耸肩，笑着对学生们说道，“当然，政府做得再好，最终的效果一样需要市场的检验，更不用说理想中的供求平衡还只是经济学家们设立一个假设条件，目的仅仅是为帮助他们更好地掌握市场。”（如图10-7所示）

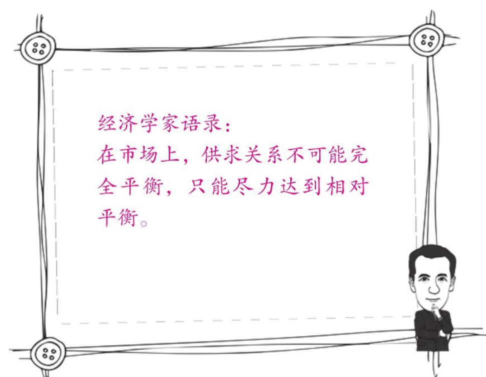


图**10-7**　供求关系相对平衡

听完熊彼特导师的话，王一突然有些舍不得这个真性情的导师了。他看到别的同学也流露出不舍的神情，熊彼特导师的课程实在是太短暂了！

约瑟夫·熊彼特对台下的学生们深深鞠了一躬，消失在热烈的掌声中。

第十一章　蒙代尔导师主讲“消费”

本章通过四个小节，讲解了罗伯特·蒙代尔的消费经济学内容。在罗伯特·蒙代尔看来，消费就像一把“双刃剑”，用好了可以激活市场，用不好就会反噬自身。为了帮助读者更好地理解罗伯特·蒙代尔的消费经济学，作者将罗伯特·蒙代尔的观点熟练掌握后，辅以幽默诙谐的文字呈现给读者。对消费方面感兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

罗伯特·蒙代尔

（Robert·A.Mundell，1932年10月24日—），加拿大人，1999年诺贝尔经济学奖获得者，最优货币区理论奠基人，被誉为“欧元之父”。

蒙代尔毕业于哥伦比亚大学和华盛顿大学，后在伦敦政治经济学院读研究生，1956年获麻省理工学院经济学博士学位。2009年9月，蒙代尔出任中国香港中文大学博文讲座教授。

蒙代尔获超过五十个大学颁授荣誉教授和荣誉博士头衔，亦曾担任多个国际机构及组织的顾问，包括联合国、国际货币基金组织、世界银行、欧洲委员会、美国联邦储备局、美国财政部等。

第一节　热衷花明天钱的美国人

上一周，熊彼特导师关于“供求”的一堂课，让所有同学都颇有所得。

好不容易熬到了星期六，王一收拾好东西，神采奕奕地走进了大礼堂。今天大礼堂的人格外多，难道是事先听到了什么风声？

待王一坐定后，钟表指针也指向了12点。突然，讲台四周响起了音乐声，把王一吓了一跳，他不由得暗想：“这位新导师还挺时尚嘛。”

伴随着音乐声，一位西装革履、金发碧眼的现代男性款款走上讲台。

他微微有些发福，顶着一头金色但有些稀疏的头发，嘴角洋溢着笑意，甚至还打了一条紫红色的领带，让人感觉喜气洋洋的。

“嗨，各位中国的学生们，”讲台上的导师意气风发地开了口，“我是今天的经济学导师——罗伯特·蒙代尔！”

大家对罗伯特·蒙代尔导师报以热烈的掌声。

罗伯特·蒙代尔导师开门见山地介绍道：“这节课，我要为各位讲解一下经济学中最重要的一个环节——消费。”

蒙代尔导师问道：“各位知道我是加拿大人吗？”大家都点点头，蒙代尔导师在经济学领域还是很有名的。

蒙代尔导师笑眯眯地说：“那各位知道我们加拿大人和美国人虽然处处针锋相对，但有一个共同的习惯吗？我们跟中国人不一样。就拿买房子来说吧，中国人习惯攒20年钱，然后全款买一套房子；而我们北美人习惯先付首付，然后贷款买房，这样可以先住进去再慢慢还。”（如图11-1所示）

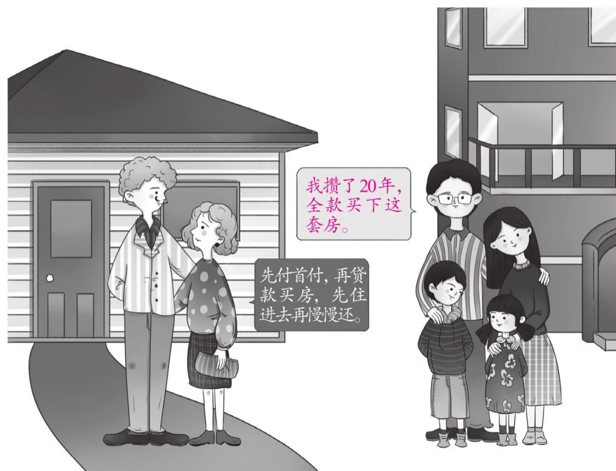


图11-1　两种消费习惯

大家都点点头，这确实符合中国人和美国人的消费习惯。

蒙代尔导师笑着说道："不瞒各位，其实我在美国的时候也是个正儿八经的'月光族'。"

啊？大家一脸惊诧，难道美国人的收入这么低吗？

蒙代尔导师看出了大家的想法，笑了笑说："美国人的收入可不低哦，要知道，美国可是发达国家呢，如果换算成人民币，美国人均月收入是2万元人民币，大家说这个收入低吗？"

大家一听月收入2万元，赶紧改口："不低，不低，那为什么会变成月光族呢？美国人的钱都去哪儿了？"

蒙代尔导师一脸无奈地说："答案很简单，就是花光了！"

大家都被这个简单粗暴的答案惊到了。一个男生忍不住问道："美国人都不知道攒钱吗？"蒙代尔导师却一脸从容："美国人为什么要攒钱？"

这个男生犹豫了一下，说道："攒钱……买车，买房子？"

蒙代尔导师说道："我们买车、买房子不需要攒钱啊，直接贷款就可以了。"

这个男生又犹豫了一下，然后突然说："那美国人不用攒钱养老吗？"

蒙代尔导师毫不犹豫地说："美国的社会保障体系健全啊，所以买买买完全无所畏惧！"

这个男生想了想，实在没什么好说的了。

蒙代尔导师拍了拍手，将学生们的注意力重新抓回来，然后解释道："其实，美国人之所以喜欢超前消费，是因为消费能够很好地促进经济繁荣。在一个稳定繁荣的经济体内，消费应该是被鼓励的，因为消费可以带动生产，而生产是能够创造就业的。"（如图11-2所示）

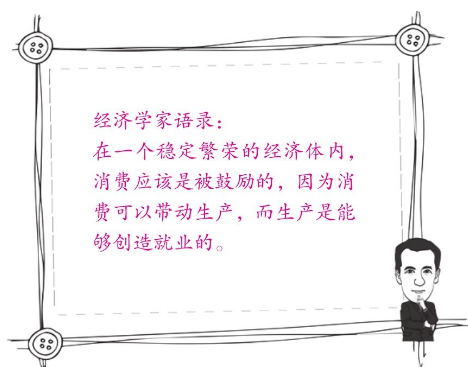


图**11-2**　消费带动就业

蒙代尔导师在黑板上写下这样一句中文：

消费—制造—就业—再促进消费。

"我给各位讲个经济学笑话吧，"蒙代尔导师笑眯眯地说道，"话说小明是个饭店服务员，他拿着100元工资去托尼导师那里烫了个头——托尼导师赚到100元后，又去饭店吃了顿大餐——老板赚到钱后，又给小明发了工资。等于这100元兜兜转转，又回到了小明手里。"

"嗯……好像有点道理。"一位女生想了半天，最后说道。

蒙代尔导师看到大家若有所思的样子，轻轻咳嗽了两声，然后说道："可是，2020年初新型冠状病毒肺炎疫情突然爆发了，小明虽然赚了100元，但他却不敢去托尼导师店里烫头了。托尼导师没赚到这100元，也不敢去店里吃饭了。由于没有客人，饭店老板也不需要服务员了，于是他解雇了小明。"

"啊？小明因为没花掉这100元，所以失业了？"一位男生不可置信地说道。

"当然，这只是个经济学笑话，"蒙代尔导师耸了耸肩，"但大家仔细想想，这个笑话中也包含了消费在经济中的意义。如果大家都把钱捂在

口袋里，那这些钱就会变成一堆废纸，国家经济也会随之低迷。”

“啊，怪不得美国经济这么繁荣，原来是超前消费带来的！”一个男生说道。

蒙代尔导师轻咳了一下，笑着问道：“好了，大家都知道美国人热衷于提前消费的原因，那谁能告诉我，为什么中国人却喜欢捂紧钱包呢？”

第二节　中国人为什么爱攒钱？

蒙代尔导师的问题让学生们纷纷发言起来。

有人说节俭是中国的传统美德，有人说中国的征信系统不完善，突然有个男生说道："中国人不习惯欠账。"这句话把蒙代尔导师和其他学生都逗笑了。

蒙代尔导师一边笑一边说："其实，这是因为中国经济刚刚起步，虽然它发展速度很快，但前期积累弱，这就是人民不敢过度消费的原因。而且，中国人在收入方面的不确定性因素也在增加。由于这种高度不确定性，中国人更愿意将大部分收入储存起来。"

"也许各位不相信，中国人是世界上最不爱花钱的。"蒙代尔导师斩钉截铁地说道，"因为中国人早就习惯了攒钱，美国人平均有70%的钱用在非必要消费品上，而中国人这方面的消费还不到10%，当然，节俭是一个传统的美德，但大家想想，如果老百姓都不消费那生产是否也会因此萎靡不振呢？而且，在这个经济发展全球化进程不断加深的时代，中国消费市场不振也会对世界造成影响。大家都知道，现在全球经济都不太好，可是，在国外市场萎缩的情况下，中国市场却无法做很好的补充和替代，为企业提供消费能力。"

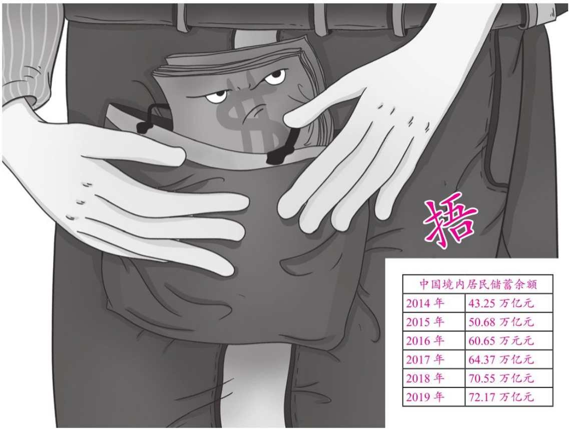
有个女生不服气地说："可是，全世界都知道，中国人是最爱买奢侈品的啊！不说奢侈品，就说普通消费品——要问到谁最有可能冲进商场里疯狂消费，那大家第一反应肯定是中国人啊！不说中国大妈还拯救了华尔街吗？"

蒙代尔导师微笑道："这种情况是因为前段时间全球经济都不景气，只有中国经济发展速度不减反增，所以一部分中国人有能力消费。但你们要知道，实际情况跟大家想象的恰好相反——"

"即使中国人的收入创下历史新高，但从国际上看依然很低，"蒙代尔导师说道，"何况中国没有能力去国外消费的普通人仍然很多，他们不愿多花钱消费。有一项调查表明：随着收入的增加，中国人存钱的倾向也随之增加。"

蒙代尔导师摇头晃脑地说："据我所知啊，从1989年到2006年，中国家庭平均年收入从12830元变成32040元，增长了近两倍。这种现象按理说是好事，但中国人却更加不安，请问这是为什么呢？"（如图

11-3所示）



中国境内居民储蓄余额	
2014 年	43.25 万亿元
2015 年	50.68 万亿元
2016 年	60.65 万元元
2017 年	64.37 万亿元
2018 年	70.55 万亿元
2019 年	72.17 万亿元

图**11-3**　捂紧钱包

是啊，为什么呢？按理说改革开放后，人民生活水平提高了，应该有更多的钱消费呀，怎么会越发捂紧钱包呢？大家一脸不解。

蒙代尔导师慢条斯理地说：“因为中国老百姓觉得存在风险！20世纪90年代以后，改革开放让很多工人从国企流向私企，如此一来，他们的职业稳定性就会大大下降，而且，他们还要适应新的养老机制。这让他们感到危机重重，只有把钱捂在口袋里才能安心。”

蒙代尔导师无奈地说：“其实中国和其他发展中国家一样，老百姓的储蓄并不多，所以从整体上看，中国很富有，但其实只富了一小部分人，大部分人还是舍不得花钱。”

王一和大部分学生都强烈点头表示赞同。中国贫富差距较大。虽然国家正在进行调控。

蒙代尔导师继续他犀利的发言：“中国人不爱消费，难道真是受了儒家思想影响，崇尚简朴的生活？可就像刚才那位女学生说的，中国人对奢侈品和网购的热衷程度，又表明了中国人天性不爱消费是个冷笑话。”

蒙代尔导师一针见血道：“中国人捂紧钱包，说到底是因为大多数人不富裕，失业风险较大，就业率较不稳定，这让中国人不得不选择节省，不得不捂紧钱包。”

大家都沉默了。蒙代尔导师举例道：“这么跟大家说吧，如果你很有钱，你不会一餐吃50斤大米，你只会用很精美的餐具，吃一餐很高级的食物，对吗？”

大家纷纷点头称是。

蒙代尔导师满意地说：“正如我举的例子一样，中国政府希望的消费，不是指奢侈品上的增量，而是在日常生活方面的消费水平，拉动效应应该出现在广大的基层人民身上。”

这时，一个男生举手示意蒙代尔导师，在征得同意后，说道：“导师，我认为中国人不消费的原因，除了就业不稳定外，跟不健全的社会保障体系也大有关系。我们那儿就流传着‘养老难，看病贵，孩子上学没法管’的说法。”

蒙代尔导师点点头，说道：“没错，但社会保障体系也是要以高就业率为基础的，你可以想象一下，如果人人都有工作，自然就有钱养老，也有钱过更好的生活；如果每个人的就业都不稳定，谁交钱去建立社会保障体系呢？”

那个男生点点头，蒙代尔导师接着说：“在收入少的情况下，更不可能把钱投到消费中去。这就是中国人不愿意消费的另一个原因。”

蒙代尔导师总结道：“总而言之，中国人不愿意消费，并不是他们多喜欢银行，也不是因为他们都天性简朴，而是因为就业不太稳定，所以不敢花钱。”

“在这样的情况下，想要启动消费实在很难，但改进的方向却很明确。”蒙代尔导师搓手道，“一是增收，提高底层人的收入水平；二是减负，减轻普通人的社会负担；三是缩减，就是减小贫富差距。”

王一点点头，蒙代尔导师提的几条建议很正确，只有这样，人民才能真正响应国家“拉动内需”的号召，中国经济才有可能从外向型转为内需型。

蒙代尔导师笑着说道：“而且中国人的存钱方式很有意思，都是年轻人和老人攒钱。因为年轻人需要存一笔钱，以此应对未来可能出现的失业风险和收入不稳定；老人则需要为自己的退休生活准备一笔存款。”

蒙代尔导师突然说：“各位，你们知道吗？我不推荐各位攒钱，因为攒钱的后果真的很严重哦！”

大家都被吓了一跳，蒙代尔导师是不是在吓唬人啊。自古都是钱不够花了后果严重，哪有攒钱后果严重的呀？

蒙代尔导师似乎看出了大家的疑惑，于是摇头晃脑地说道：“各位，且听我慢慢道来——”

第三节　攒钱的后果很严重

蒙代尔导师接着这个问题说道："在给各位讲解攒钱的严重后果前，我先给各位讲一道颇有悲情色彩的数学题：我在中国上海有套房子……"

蒙代尔导师的问题还没说完，大家就纷纷笑起来，这个老外还在中国最贵的黄金地段有套房子呢。

蒙代尔导师佯装大怒道："这只是一个比方，大家不要抠字眼嘛！我接着说啦——"

"我这套房子值200万元，假设平均每年都要上涨10%。一个做开发的IT工程师，年薪40万元。如果他想买我的房子，还不贷款，而且工资也不变，每年不吃不喝不消费，那他需要几年才能攒够钱买我的房子？"

A．5年

B．10年

C．20年

D．50年

E．永远买不起

大家陆续做出了答案，大部分人给出的答案都是A、B、C、D中的一个，但蒙代尔导师却大声宣布："答案是E！"

王一点点头，他没像其他同学那样张口即来，而是用笔算了一下。然后他发现，这个IT工程师永远都买不起房子。

蒙代尔导师转身在黑板上写了一个公式：$200\times(1+10\%)^n=40n$。

然后笑眯眯地说道："其实这道题列个方程式就明白了。房价每年增幅为10%，随着n的增加，上式的左边将呈指数级上涨。拿几个时间点代入一下，各位就知道怎么回事了。"

比如A选项，5年之后，这套房子的价格已经涨到322万元；

再看B选项，10年之后，就变成了518万元；

20年之后就是1345万元；

50年后已经高达2亿元……

大家看着这组数据惊呆了，蒙代尔导师趁热打铁道："题目中这位不吃不喝不消费的IT工程师，按理说够勤俭节约了吧？但10年后，他身家只有400万元，到50年之后，他攒够了2000万元，但与房价足足拉开了10倍的距离！"

蒙代尔导师感慨道："大家可以看到，攒钱真的一点儿用都没有，因为在指数增长面前，线性增长简直就是微不足道的。这位工程师的买房梦，恐怕是三生三世都无法实现了！"

大部分同学都认同了蒙代尔导师的说法，但依旧有同学在钻牛角尖。一位男生举手道："导师！我也没想过要买房子啊！我就安于现状，啥也不买，不乱花钱，能省下一点儿算一点儿，这不也挺好的嘛！"

不少人表示了强烈赞同。蒙代尔导师气定神闲地说道："非也非也，就算你啥都不做，可别忘了，还有个潜伏在你身边的经济杀手——通货膨胀呢！如果你不懂投资，省钱只能委屈自己，而且越来越穷！"

这位男生心服口服地坐下了，同学们也是一脸叹息。

一位女生说："可是，蒙代尔导师！如果我们不攒钱的话，怎么才有消费的能力呢？"熊彼特导师一拍手，说道："你可以赚啊！"

这句话让很多人都一脸无奈，赚钱说得容易，可怎么赚呢？

蒙代尔导师微笑着说："想赚钱，最重要的是投资。投资会让你的资产从线性增长变成指数增长。让资产指数增长最简单的办法就是投资，再投资！"

王一点点头，早在第一节课，威廉·配第导师就给大家讲了威力惊人的复利，王一到现在都记忆犹新。

蒙代尔导师说道："就拿普通的投资助手做例子，当你进行为期一年的投资后，他们会把你的本息一并还给你。此时，你只要把本息再投进去一年，就相当于复利投资了。这样下去，财富的雪球就会越滚越大。"

蒙代尔导师的话让所有学生都想到了威廉·配第导师讲的"复利的诱惑"，这也让无数迷茫的学生看到了一丝光亮。

"哎，扯远了扯远了，我们要讲的是攒钱的后果。"蒙代尔导师一拍脑门道，"刚才我已经提到了攒钱的第一个负面影响——攒下的钱根本跟不上通货膨胀的速度。下面，我再给大家讲讲第二个负面影响。"

蒙代尔导师清了清嗓子说道："这其实是个很简单的道理——如果老

百姓都把钱存起来，那市场上流通的钱就会减少，为了刺激消费，国家就需要增加货币的供应。可是，如果老百姓把钱取出来消费了呢？那市场上的钱就会突然增多，继而出现一系列货币问题——这可是很严重的，因为货币超发势必埋下产能过剩的祸根，造成经济滞胀。”

“天啊，真没想到，攒钱这件看上去很好的事，竟然会造成这么大的经济问题。”一位女生摇着头说道。

“是啊，”她旁边一位男生小声应和道，“所以我们还是要适当消费的。你看，当初要是听我的，早早就把Switch健身环买回家，现在就能省下几百块钱呢。”

女生不满地说道：“我哪儿知道它会涨价啊，那我肯定得攒钱啊，不攒钱以后怎么办，万一有急用呢？”

说完，女生自己也愣了一下，随即又笑了：“唉，你说得对，我又掉入攒钱的‘陷阱’里了。看来，以后还是要多从经济学角度思考问题。”

“不错，”蒙代尔导师愉快地说道，“对了，各位，你们都知道沉没成本和机会成本吗？”

第四节　沉没成本和机会成本

“开讲前，我先给各位讲个小故事。”蒙代尔导师笑着说。

有位经济学家带着三个学生去吃饭，正好饭店搞活动：消费满300元返30元。四个人点了270元的菜，但是菜非常难吃，简直难以下咽。

这时，有位学生提议大家再点三个10元的冰激凌，凑够300元好了，这样还能拿到30元。经济学家拒绝了这个提议，而是出门买了几个品牌冰激凌，单价为20元。

学生们不理解，为什么放着返现的冰激凌不吃，要出来吃品牌冰激凌呢？经济学家笑着说：“我们已经吃了这么难吃的饭，就不要再多吃几个难吃的冰激凌了。这就好像你花了5元钱买了一根烂香蕉，为了不浪费选择吃掉，太傻了。”（如图11-4所示）

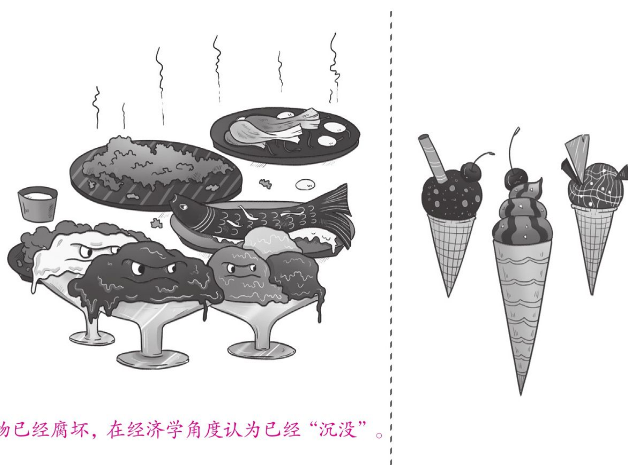


图11-4　沉没成本

听完这个故事，在场的同学纷纷陷入思考。王一想，如果自己在场，一定也会选择该饭店的冰激凌。因为已经花了270元，如果不拿到那30元的返现，就太亏了。其他同学也是一脸迷惑不解，不知道故事里的学生傻在哪里。

蒙代尔导师笑着说：“其实，你已经花掉的270元就是沉没成本。”

沉没成本，专业点说，是指由于过去的决策已经发生了，而不能由现在或将来的任何决策改变的成本。简单来说，就是已经付出，且不可

收回的付款、投资等。

蒙代尔导师解释道："我们在决定是否去做一件事时，不仅要看这件事对自己有没有好处，也要看过去是否已经对这件事有所投入。我们在这件事上耗费的时间、金钱、精力等，都是沉没成本。"

王一不禁咋舌，如此说来，生活中到处都有沉没成本的陷阱啊。比如看到一半发现是烂片，因舍不得票钱继续看下去的电影，再比如一份不喜欢的工作，或者一对想凑合着过的恋人。

蒙代尔导师接着说："面对沉没成本时，我们应该怎么做呢？"

在场的学生都在思考这个问题。蒙代尔导师继续说道：

"一个学生看中一套房子，租金是1400元，他付了200元定金。第二天，他又发现一套相同条件的房子，租金只要1300元。虽然他已经付了200元，但已付的200元是沉没成本，已经无法挽回，如果你为了这200元选择1400元租金，那你每个月都要多付100元，花的钱越来越多。如果你是这个学生，请问怎么做？

正确方案是忽略掉沉没成本，选择最优方案。在沉没成本面前，我们最容易犯的错误就是对'沉没成本'过分眷恋，导致错误继续，造成更大亏损。"

蒙代尔导师接着说："就好像某些姑娘爱上一个渣男，交往一阵子后觉得这个男的不行，但因为之前付出的太多了，于是凑合着过，最后甚至怀孕了，就勉强嫁了，结果婚后更悲惨……"

王一深表赞同地点点头，他刚上大学的时候，同学间流传着这样一种说法：你每年的学费是多少，你要上多少节课，每节课的成本大概是100元钱，如果你不去，就相当于亏了100元。

每当王一准备逃课时，就会跟他们说，交的学费是你已经损失了的钱，你没必要再把时间也搭上。然后他就毅然地逃课了。这确实不是好事，但起码还算一个好道理。

蒙代尔导师接着说："有很多投资公司也是这么操作的，一开始，他们会让你出点小钱做评测、资质或标准，然后让你越投越多，你一想到已经投入的钱，又幻想万一能成功拿到上千万投资，就一咬牙坚持下去了，最后血本无归。"

蒙代尔导师接着说："我们了解沉没成本后，再来看一下机会成本。"

机会成本，专业点说是指在面临多方案择一决策时，被舍弃的选项中的最高价值。

举个例子来说：你家里有一块地，你可以把这块地租给工厂，也可以把这块地租给农户。这块地的最高出租价格，就是你的机会成本。

在机会成本上最容易犯的错误，就是由贪婪引起的失误。它会告诉你，你永远不能占有全部，就像这块地一样，你不能既租给农户种庄稼，又租给工厂放机器。你做出了某种选择，就必须要放弃其他选择。

蒙代尔导师笑道："有些机会成本可以用货币来衡量，有些则不能。"

比如说，农民在获得一块土地时，面临着养猪还是养鸡的选择，养猪的机会成本，就是放弃养鸡所获的收益。这就是可以用货币来衡量的机会成本。

但有些机会成本无法用货币衡量。比如，你往往很难选择到底是在图书馆看书学习，还是放弃学习去看电视剧。

再举个例子：你今天中午选择了在麦当劳吃午餐，就错过了吃必胜客的机会，有可能必胜客推出了一款特价餐品，你就只能错过了。

蒙代尔导师笑着说："再夸张一点，你选择了在宿舍打游戏，就丧失了去图书馆学习的机会，你有可能在图书馆里遇到一个女孩，这个女孩可能会成为你的妻子。但你选择了打游戏，就没妻子了。这个妻子，就是你打游戏的机会成本。"

机会成本在资本运作过程中体现得更为明显，比如，你在20年前有一笔可观的资产，如果你当初选择投房产，可能现在就会笑了；如果你当初选择投股市，可能现在就要哭了。

机会成本会帮你分析各种选择，让你尽量减少一时冲动，因为很多人都会有一时冲动的情绪，这会导致不好的境遇。对于一些激进分子，机会成本更应该被考虑。

蒙代尔导师说道："沉没成本告诉我们要及时止损，如果你做不到这一点，就不要碰股票；而机会成本则告诉我们，做选择的时候多想想可能造成的损失，一定要确保得到的价值大于机会成本，这样做选择才会比较靠谱。"

蒙代尔导师愉快地说道："对了，各位，你们知道欧元吗？"

第五节　欧元的好处在哪里？

蒙代尔导师此话一出，学生们立刻哄笑一堂：“当然了，欧元这么有名，我们怎么能不知道呢？”

罗伯特·蒙代尔导师也笑了，随即，他有些骄傲地说：“各位可能不知道，我曾获得过1999年的诺贝尔经济学奖，奖金有大概100万美元。”

“哇！”“好厉害啊！”大家纷纷赞叹，可谓捧足了场。一个女学生一脸梦幻地问道：“罗伯特·蒙代尔导师！您用这100万美元都做了什么呀？环游世界？”

罗伯特·蒙代尔导师反而有点不好意思：“先修缮一下自己在意大利图斯查尼的房子，再为自己两岁多的儿子尼古拉斯买一匹矮种马，最后把剩下的钱都存入银行。”

听完罗伯特·蒙代尔导师的一番话，女生脸上的梦幻表情破碎了，她不由失望道：“啊？这也太没创意了！您不是说不要攒钱嘛！结果您自己却攒了。”

罗伯特·蒙代尔导师脸一红，连咳了几声，赶紧补充了一句挽回面子：“可是！我是把奖金以欧元的形式存入银行的哦！之所以兑换成欧元，是因为我很看好欧元的发展前景！咳咳，回到正题上来，各位知不知道欧元的好处啊？”

学生们大眼儿瞪小眼儿地互相望着，好处大家都知道，但是真要说出来，一时半会儿还不知道该怎么说。憋了半天，一个男生吐出了两个字：“稳定？”

罗伯特·蒙代尔导师一拍巴掌，鼓励道：“没错！还有没有别的想法？”受到鼓励后，一个女生也怯怯地说道：“投资赚钱？”罗伯特·蒙代尔导师同样对这位女生给予了肯定。

于是大家七嘴八舌地说起来，说到最后，罗伯特·蒙代尔导师都有些蒙了。于是他掏出手帕擦了擦汗，道：“没想到中国学生的想法这么多！大家说的都很有道理，我把各位的想法总结一下，你们听听有没有道理。”

罗伯特·蒙代尔导师讲道：“当然，欧元最重要的作用，就是给欧盟国家带来了积极的影响。大家知道，欧洲是一个巨大的消费市场，不仅

欧盟国家相互有合作往来，就连其他大洲的国家也都愿意来欧洲消费。这是为什么呢？正是因为欧元稳定了欧洲市场，这种较为单一的货币形式消除了汇率风险，降低了交易费用，增加了市场的透明度。”

“您的意思是，欧元稳定了欧洲的消费市场？”王一说道。

“不错，”罗伯特·蒙代尔导师说道，“大家可以想一下，欧洲就这么大，法国人去德国买火腿，就像中国香港人去深圳地区买酱油一样近。如果买个火腿还要把法郎换成马克，这就太麻烦了。”（如图11-5所示）

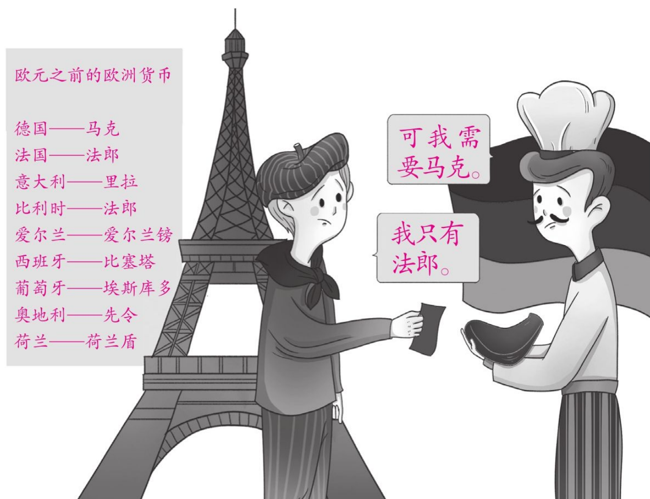


图**11-5**　欧元的好处

“此外，欧元还能减少金融方面的巨大耗资，大大提高竞争力。”罗伯特·蒙代尔导师说道，“各位知道，2020年之前，英国还尚未脱离欧盟时，单凭英、法、德等国的力量是不足以与美国抗衡的，但欧盟是个强大的后盾，这使得欧元能和美元相提并论，为欧盟化解国际金融市场的振荡提供有利条件。”

罗伯特·蒙代尔导师有些骄傲地说：“欧元有利于促进物价的稳定，就像刚才那位男同学说的，欧元可以增强公众的信心，创造一个稳定的金融市场环境。”

“当然，欧元还直接为欧盟内部建设带来很大活力。”罗伯特·蒙代尔导师说道，“欧元把欧元区各国独立的资本市场合并到一起，促进了一个灵活的劳工市场，而且这个市场可是没有关税和银行管理问题的哦！非常和谐！”

罗伯特·蒙代尔导师颇为神往地说道："欧元还推动了欧洲经济一体化的进程，这简直是神来之笔，它大大提高了欧盟国家在国际上的经济地位，欧元甚至对欧盟在国际中的政治地位产生了重要影响。"

罗伯特·蒙代尔导师坏笑道："各位应该知道我为什么投资欧元，作为规模较大的货币，欧元的风险肯定比多数小规模货币小很多，其实，欧元对你们中国的影响也很大呀！"

"啊？欧元跟我们有什么关系啊？"一个女生不由得脱口而出，随即不好意思地笑了笑。

罗伯特·蒙代尔导师认真地说道："在这个全球经济一体化的时代，欧盟当然对中国有不小的影响啦。从历史进程看，随着欧元的推出，欧盟国家对中国的投资也会稳定增加。中国一直处于高速发展的时期，这需要大量的资金，也需要相对稳定的外部投资呀。"

那个女学生恍然大悟地点了点头，罗伯特·蒙代尔导师接着说："欧元把欧盟建立成一个统一、有效、成熟、流动性好的资本市场，这也有利于中国筹措资金，发行欧洲债券。据我所知，仅1996年，欧盟国家就在中国投资了48亿美元。"

王一立马点了点头表示同意，他记得专业课导师说过，中国是1997年东南亚金融危机中，唯一一个实现持续高增长低通胀的国家。这也跟欧元在我国的投资密不可分。

"欧元对中国的影响还不止这些呢！"罗伯特·蒙代尔导师继续说道，"虽然现在欧元在中国外汇储备中的比重已经足够支付，但考虑到欧元的保值和增值因素，中国的外汇储备结构也需要做出调整哦！因为欧元具有长远优势！"

罗伯特·蒙代尔导师颇为自得地说道："所以，我把获得的诺贝尔奖金，大部分都买了欧元，这也是我眼光长远之处呀。"

王一不由得有些佩服这位自恋的罗伯特·蒙代尔导师了，他好像丝毫不具备中国传统的谦虚美德，动不动就要自夸一番。

罗伯特·蒙代尔导师悠然自得地说道："还不止如此呢，欧元把欧盟绑在了一起，欧盟需要中国的劳动力和产品，而中国又需要欧盟国家的技术，二者形成了强烈的互补性。欧元也使得欧盟和中国在合作的时候更加便利！"

罗伯特·蒙代尔导师说道："早在2002年，欧元就全面取代了欧盟各

国的货币，进出口贸易统一按欧元结算。欧盟国家能省下280亿美元的汇兑费，提高商品竞争力。而中国的外贸企业，也能省掉不同币种之间的汇兑和风险，节约成本。虽然英国在2020年1月24日‘脱欧’——这真是令人遗憾——不过，欧元与欧盟的历史作用还是不应该被忽视的。”

大家恍然大悟，原来欧元对消费竟然有这么多好处！

蒙代尔导师微笑地看着大家，然后有些遗憾地说道：“好了，各位，今天的课程就到这里了，有机会我们再见！晚安！”

礼堂里立刻爆发出热烈的掌声，送别这位可爱睿智的经济学家。

第十二章　萨缪尔森导师主讲“社会分配”

本章通过四个小节，讲解了保罗·萨缪尔森的“社会分配”内容。萨缪尔森是当代凯恩斯主义的集大成者，经济学的最后一个通才。他首次将数学分析方法引入经济学，帮助在经济困境中上台的肯尼迪政府制定了著名的“肯尼迪减税方案”，并且写出了一部被数百万大学生奉为经典的教科书《经济学》。为了帮助读者更好地理解萨缪尔森的“社会分配”理念，作者用幽默诙谐的文字将他的观点呈现给读者，感兴趣的读者不容错过。

保罗·**A.**萨缪尔森

（Paul A. Samuelson，1915年5月15日—2009年12月13日），1935年毕业于芝加哥大学，随后获得哈佛大学的硕士学位和博士学位，并一直在麻省理工学院任经济学教授，是麻省理工学院研究生部的创始人。

萨缪尔森的经典著作《经济学》以40多种语言在全球销售超过400万册，成为全世界最畅销的经济学教科书，影响了一代又一代人。他于1947年成为约翰·贝茨·克拉克奖的首位获得者，1970年，55岁的萨缪尔森成为第一个获得诺贝尔经济学奖的美国人。

第一节　税收对人民生活的影响

伴随着对周六的期待，王一走进了礼堂的大门。

12点钟声敲响，女生们的讨论立马停止了，大家都伸长了脖子盯着讲台，期盼导师闪亮登场。

在一片烟雾中，一个身影缓缓出现了。“啊！我的天！”大家发出了惊呼，但并不是惊喜，而是惊讶。因为从烟雾中缓缓走来一位老人！

老人有一张国字脸，鼻子很大，架着一副大框眼镜，他穿了一身笔挺的西服，并且配了一个可爱的红领结，有点像老年版的名侦探柯南。然而，笔挺的西装并没有让他的步伐变得矫健。

老人缓缓地开了口：“各位晚上好，我是今天的导师保罗·萨缪尔森。”

大家对萨缪尔森导师报以热烈的掌声。

萨缪尔森导师笑着说：“大家都知道，国家若想发展，税收是必然会出现的方式。因为税收不但是国家经济的命脉，也是国家发展的支柱。税收是国家为实现其职能，凭借其政治权力颁布法律、法令，征收税款。”

“当然，税收对国家经济有很重要的调节作用，”萨缪尔森导师讲解说，“主要表现在国家的宏观调控方面，及对个人收入的调节。毕竟，税收在‘用之于民’方面最重要的体现就是公共服务嘛。”

大家都点了点头。

萨缪尔森导师介绍道：“税款原就是取之于民，用之于民的。如果每个人都能自觉缴纳税款，税款能给人们带来回报。在各位的日常生活中，想必也能随时感受到税收带来的便利。比如公园、学校、马路，包括马路边的一排排路灯等，这些公共设施基本上都是用税收建成的。”（如图12-1所示）



图12-1　税收为人们带来的便利

“如果您不说，我还真没觉得税收的用处这么大，毕竟现在偷税漏税的新闻屡见不鲜。哎，一想到以后的生活中没有路灯，没有公园，我就觉得税收对国民经济真的很重要了。”有人说。

萨缪尔森导师笑着说道：“是啊，就像中国政府号召的那样，纳税是每个公民应尽的义务，每位纳税人都应该为自己缴税感到自豪，因为税收直接与国家建设挂钩。”

学生们都表示赞同，王一也认为税收很必要。毕竟税收就是让国民为国家经济多做贡献，把中国建设成一个更加富强的国家。

萨缪尔森导师的话让王一想到了很多例子：2008年湖南的特大雪灾及汶川大地震的救助和重建，奥运会的主办，“次贷危机”的抵御，航天火箭的磅礴发射，青藏铁路上火车的飞驰，三峡水利工程的完成……

这些都是建立在公民纳税基础上的，可以说，这里有每个纳税者的功劳。如果没有税收，这一切的一切，都只能说说而已了。

其他学生也被萨缪尔森导师的话深深打动了，是啊，自己以前都没有发现，原来税收给老百姓带来了这么多好处。

国家为义务教育阶段的中小学生免除了学杂费。税收能让贫苦家庭少交些钱，减轻家庭负担。后来，随着人们逐渐意识到纳税的好处，纳税的人也变得越来越多。

萨缪尔森导师说道：“税收不仅能用在教育上，还可以用在城市的维护建设与科技研究上，税收能让政府修铁路、建大桥、开发土地、绿化家园等，这些都是税收给老百姓带来的益处。”

是啊，王一连连点头，税收还能支持有机果蔬的研究，使人们吃上更安全的蔬菜和水果，像这样的例子真是数不胜数。

“税收的本意是‘取之于民，用之于民’的，所以，税收应该只服从于国家维护社会秩序、保障经济发展的目标。如果税收部门不考虑人民的需求，只考虑自己的利益，那税收就会变成人民的负担，也失去它原本的意义了。”萨缪尔森导师犀利地说道。

在萨缪尔森导师看来，对税负最有发言权的无疑是广大纳税人，至于财政部门的专家们还是不应该过多参与。

萨缪尔森导师摊手道：“把那些减税的想法，切实有效地落实到财政税收政策上，减轻企业和个人的负担，这样才能让投资和就业增加，让经济走出低谷，回到健康的发展轨道上来！”

萨缪尔森导师似乎深有体会地说道：“现实中的税负，那些在金融危机中备受打击、生存艰难的中小企业已经吃不消了，而这些中小企业，正是创造产值和就业，推动经济增长的‘生力军’啊！”

王一和其他学生看到萨缪尔森导师无奈的表情，纷纷猜测他是不是开过公司，所以感触良多。

萨缪尔森导师似乎看透了大家的心思，赶紧澄清道：“在下可并非什么财迷啊！就像我之前说的那样，税收还是好处多多的，但要酌情度量！”

萨缪尔森导师双眼放光地说道：“宏观税负是指国家政府总收入占国民生产总值的比率。既然说是税负，那自然是指全体纳税人的总负担，也就是由政府征收的，由纳税人承担的费用总和，这可是一笔不小的钱啊！

当然，就像在下说的，如果税负过高，就会影响企业正常发展，也不利于企业持续经营，政府的利益也会受到破坏。所以啊，政府就该把税负控制在一个合理的水平上，这也是一个国家稳定发展的必要手段。”萨缪尔森导师笑着说。（如图12-2所示）

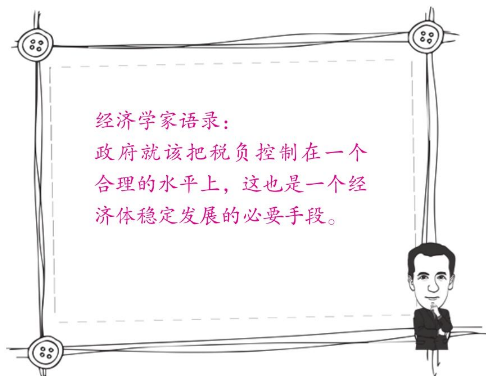


图12-2　税负控制

等大家记得差不多了，萨缪尔森导师又抛出了一个问题："各位，你们知道工资来源于哪里吗？"

第二节　工资来自社会财富分配

学生们听这个问题都有些不屑一顾："还用问吗？当然是来自老板手里啊！"萨缪尔森导师模仿着学生们的语气，不屑一顾地问："那老板的钱来自哪里啊？"学生们有点蒙了。

有一个胆大的男生喊道："来自大老板手里！"大家都笑了。萨缪尔森导师对学生们做了个鬼脸，接着问："那大老板的钱从哪儿来啊？"

几个女生窃窃私语道："从银行里来。"萨缪尔森导师没有追究她们的无礼，而是继续问道："银行的钱又从哪里来？你们可别跟我说是印出来的！"

大家都笑了，王一暗暗吐槽道：我刚想说是印出来的，看来萨缪尔森导师还挺懂套路。

萨缪尔森导师摆摆手，无奈地说："我先给各位讲一下什么是财富吧。怎么说呢？财富就是我们可以使用的物品，比如粮食、衣服、汽车、飞机、道路等都是财富。"

有学生较真道："导师，空气跟水是财富吗？"萨缪尔森导师不屑地说："我还没说完呢，这些被称之为财富的物品，必须具备'购买力'，如果你必须要靠买空气才能呼吸，那空气可以叫作财富。"

这位学生不好意思地挠了挠头。萨缪尔森导师继续讲道："那么财富用什么来衡量呢？国家的财富是用GDP来衡量的，就是一年所创造的上面所说的粮食、衣服、汽车、飞机、道路等，综合加起来就形成了GDP。"

王一听专业课导师讲过，粮食和矿产属于初级财富；汽车、飞机、道路等属于高级财富；再高级一些的财富就是卫星、航天设备等。

萨缪尔森导师耸了耸肩，说道："这样，各位就明白了财富的概念。请各位竖起耳朵听好，下面我要讲财富的分配了！"

萨缪尔森导师得意地说："我先给各位讲个鲁滨孙漂流的故事吧！大家一定要仔细听啊，我这个版本跟原著可不一样！

某天，鲁滨孙流落荒岛，恰好在海盗船里捡了40枚金币，于是对仆人星期五说：我们来建设荒岛吧！然后二人平分了40枚金币。

总结：鲁滨孙的金币是20枚，星期五的金币也是20枚，总财富没有

变化，还是40枚。

第二天一早，鲁滨孙饿了，于是花了5枚金币让星期五给他烤条鱼吃。吃完烤鱼，星期五想听鲁滨孙讲故事了，鲁滨孙说：听我讲故事要5枚金币。于是星期五乖乖地付了5枚金币。

总结：鲁滨孙的金币是20枚，星期五的金币也是20枚，依旧没有创造财富。

第三天，鲁滨孙打算造房子，星期五说他要买。鲁滨孙说：房子要25枚金币，于是星期五写了张借条，从鲁滨孙手里借走了5枚金币，并约定一周后，还给鲁滨孙连本带利10枚金币。

注意！这时候，金融市场就诞生了！”萨缪尔森导师强调了一句，然后接着讲这个故事。

总结：鲁滨孙获得了40枚金币，还有一张价值10枚金币的欠条。星期五0枚金币，总财富有50枚金币，二人创造了大约价值10枚金币的财富。但是一周后，星期五没办法偿还10枚金币，荒岛经济危机爆发。

“这时候，荒岛必将出现3种情况！”萨缪尔森导师斩钉截铁地讲道。

第一种情况：鲁滨孙说：算了，你给我烤两次鱼，咱俩的账就一笔勾销。于是星期五烤了两次鱼抵债。鲁滨孙还有40枚金币和星期五的两次烤鱼，总财富等于50枚金币。

第二种情况：鲁滨孙急眼了，说：不行！没钱就要你偿命！于是借条变成了废纸。鲁滨孙只有40枚金币，星期五死亡，总财富是40枚金币。

第三种情况：星期五拼命在荒岛上找金币，意外发现了另一艘海盗船，找到了别人留下的10枚金币还给鲁滨孙。于是鲁滨孙有50枚金币，星期五亏了10枚金币，总财富等于40枚金币。

星期五在第三种情况中的举措被称为债务货币化，这是解决经济危机的重要手段。”萨缪尔森导师总结道，“由此可见，荒岛上新的财富来源于两个途径：直接获得金币；创造金币的替代品，也就是借条。”

萨缪尔森导师拍了拍手，说道：“从需求看，财富就是物品和服务，其本质就是人的欲望！而工资，就是无数次的财富分配！”（如图12-3所示）



图12-3　分配公义

萨缪尔森导师接着说："我再拿你们中国的本土故事人物讲吧，就比如黄世仁和杨白劳！"

大家睁大了眼睛，竖起了耳朵，这洋人还知道黄世仁和杨白劳呢！

萨缪尔森导师接着说道："因为杨白劳太穷了，所以政府收了黄世仁一些钱，来补给杨白劳。这就是收富人以重税，再拿税款补贴穷人，也就是福利制度。"

大家纷纷点头，萨缪尔森导师继续讲道：

"杨白劳穷啊，所以他的收入肯定在贫困线以下，假如贫困线是1000元，而杨白劳只能挣20元，那政府要给他补980元，让他不会饿死。而黄世仁属于高收入阶层，能赚100万元，但是需要交40万元的税。这就是典型的财富分配。"

这让王一想到了中国在改革开放的时候只能通过先富带后富的方式，将社会财富分配到一些城市。等这些城市富裕起来后，再逐渐往西部发展，将财富分配到其他地区。

萨缪尔森导师有些狡黠地笑着说："现在西方社会的财富分配还是'金字塔'结构的，越接近顶端就可以分配到越多的财富，所以人们想到的便是努力让自己在'金字塔'上的位置更高。"

大家都被萨缪尔森导师逗得前仰后合，但是萨缪尔森导师说的似乎又很有道理，让人无法反驳。

萨缪尔森导师接着说："所有人类的活动都跟经济挂钩——说白了，

政治就是分钱，战争就是抢钱，理财就是生钱，人类所有活动都是围绕财富的分配，也就是分钱进行的。这回大家都明白工资是哪里来的了吧？！”

学生们纷纷点头，萨缪尔森导师神秘一笑：“那，我就又要发问啦。请问各位，毕业后都打算去做些什么呀？”

第三节　求职难与用工荒的悖论

这个问题让大家都傻了眼，这算什么经济学问题呀？

可是，保罗·萨缪尔森导师却说道："各位现在还是大学生，不懂社会的艰辛呀，年轻人总要提前为自己的未来规划思考嘛。"

这时，一个女生举手说道："保罗·萨缪尔森导师，我是一名大四的学生，在很多地方都投了实习简历。在投简历之前，我觉得以我的学历和能力，肯定有很多企业要我——因为各类求职和招聘类信息简直让我看花眼！而且光是本地就有数不清的求职岗位！可是，我的简历投出去就像石头沉进了大海里，不光是我，我身边的很多同学都找不到实习的地方，这到底是怎么回事啊？"（如图12-4所示）



图12-4　求职难与用工荒

保罗·萨缪尔森导师笑着摆摆手："其实，出现这种情况的原因很简单。我给各位提几个问题，大家就知道出现这种经济学现象的原因了。"

保罗·萨缪尔森导师笑着说道："想想你身边有没有上技校的同学，他们是不是很快就找到了工作？"

大家立刻点了点头。

"是啊，我有个学汽修的朋友，人家技校还没毕业，就已经跟好几家汽修厂联系了，现在已经是高级汽修工了。""哎，还说呢，我有个学厨师的同学，人家在三线城市的月薪都超过1万元了。"

在保罗·萨缪尔森导师的引导下，大家你一言我一语地吐槽起来。

等大家讨论差不多了，保罗·萨缪尔森导师微微一笑，又抛出一个犀利的问题："好，我再问问投简历失败的朋友们，你们收到的反馈中，企业方都给的什么理由？"

一些大四的学长们一听这个问题，立刻叫苦连天：

"人家说，想要一上来就能干活的，不想花时间培养我们。""人家说大学生除了书本知识外，毫无社会经验。""大部分公司都懒得给我回函！"

一个学长愤然道："萨缪尔森导师，您说国家培养我这么个大学生容易吗？我家里花着钱，花着时间，让我从寒冬读到酷暑，好不容易上了大学，结果毕业后，人家点名不要大学生，那我读这个大学干什么？"

"是啊是啊！"学长的话引来大家的共鸣。

可是，保罗·萨缪尔森导师却摇了摇头，道："你自己也说了，国家和你的家人培养你不容易，所以大学毕业后，你肯定想找一份好工作。可是，顶尖的企业竞争激烈——恕我直言——以你的能力目前很难进去，而普通企业又想花更少的钱，招聘更专业的人才。这里的专业人才是技术专业人才，而非理论专业人才，你能听明白吗？"

学长摇了摇头，王一却有些听明白了："您的意思是说，大学生因为前期付出多，所以在选择工作时容易'高不成低不就'，企业与其花成本培养大学生，不如直接招聘技校生？"

"不错，"保罗·萨缪尔森导师表扬道，"可是，随着国民教育意识的加深，国家和家庭都想让孩子'上个好学校'。什么是'好学校'呢？在绝大部分中国人的眼里，双一流才是好学校。连普通本科都不能算好，更别提技校了。所以，有些本可以上技校的孩子会被家里要求复读，直到考上本科为止。这就造成技校生的减少。所以，现在出现了大学生求职难、企业用工荒。归根结底，这种现象就是国家在公共服务方面的分配还需要完善。"

大家都恍然大悟。王一暗想道："确实，企业不想找大学生，是因为大部分大学生只会背书，而没有实践经验。可有实践经验的技校生却因为人才培养的结构性问题大大减少，怪不得现在年轻人找不到工作，企业也招不到好员工呢。"

一位女学生有些担忧地说道："那我们该如何改变这种情况呢？"

保罗·萨缪尔森导师说："很简单，人才培养结构性问题原本就属于经济学公共服务范畴。贵国在建设教育资源、构建教育体系时，其实就是社会资源通过教育渠道向全社会普及的一个过程。要想解决这个问题，就要从公共服务中教育的部分着手，将教育投资的比例多分一些给职业教育，同时针对职业教育实施一系列优待政策，培养职业教育人才，培养职业技术人才，这样就可以解决企业用工荒的问题了。"

王一点了点头，不错，从源头抓起才能真正解决问题。

萨缪尔森导师笑着说道："其实我还蛮喜欢你们的高考制度，因为高考给了普通人一个上升的通道，它是现行社会中难得的相对公平的制度，这种制度也是国家通过社会重新分配来消除社会壁垒的方式。"

保罗·萨缪尔森导师喝了口咖啡，继续说道："至于解决求职难的问题，其实也跟解决用工荒差不多。国家在高等教育方面要加强实践活动的比例，不能让大学生们只局限于书本理论知识。你们国家不是很喜欢一句话，叫'实践是检验真理的唯一标准'，大学生也要多一些实践才行啊。"

"可是，我们要如何增加实践呢？"一位女生弱弱地问道。

"这个就要看国家在公共服务方面的投入了。"保罗·萨缪尔森导师说道，"在我看来，最好的办法就是政府号召高校与当地一些企业结成对子，大四的时候，学生们可以去这些企业实习，这也是为大家能够更好地适应社会做准备。"

"您的提议真不错！如果真能这样，我们也不用为找工作发愁了！"刚才发言的学长一脸心驰神往。

保罗·萨缪尔森导师笑眯眯地说道："其实，现在有不少高校就是这么做的。对了，各位，如果大家要找工作，是喜欢找国企还是私企啊？"

第四节　国企应该退出历史舞台？

萨缪尔森导师的问题一抛出，大家都嚷嚷起来。

“当然去国企了！”

“谁说的？国企早不是‘铁饭碗’了，我肯定去私企！”

“就算国企不是‘铁饭碗’，那我也想去国企！”

等大家讨论的差不多了，萨缪尔森导师这才总结道：“看来，很多人还是青睐国有企业呀。不过，也有一部分同学觉得私企更好。

“那么，各位觉得，当今市场应该是‘国进民退’，还是‘民进国退’呢？”萨缪尔森导师笑眯眯地说道，“噢，对了！补充一点，这里的国企，指的是那些体制僵化，不思进取，只会拖国家后腿的国有企业哦！目前，中国很多国有企业还是办的相当出色的，希望大家不要曲解我的意思！”说完，萨缪尔森导师调皮地眨了眨眼睛。

萨缪尔森导师的问题一抛出，一位男生便不假思索道：“当然应该是国退民进！那些‘吃大锅饭’的国企，早就应该退出历史舞台了！”

萨缪尔森导师挥了挥手，说道：“各位，在讲述这个问题之前，我先给大家讲讲自己的经历。”

萨缪尔森导师笑着说：“20年前，我在加拿大的一家国企银行存了1万加元，银行说每年给我20个点的利息。前两天我去取钱的时候，本应该拿到5万多加元，但银行却拒绝了我。他们的理由是这个利息过高，不符合规定，这简直就是‘高息揽储’的骗局。我去质问他们，你们猜加拿大国企银行的员工怎么说？”

大家纷纷摇头，但看萨缪尔森导师的表情，也知道他们没说什么好话。萨缪尔森导师无奈地说道：“他们竟然说：银行当年已经错了一次，如今不能再错第二次。这种理由简直就是强词夺理。既然这样，为什么当年就不知道规范金融秩序呢？非等我多年后来取钱的时候才告知我？”

学生们听完萨缪尔森导师的遭遇，也纷纷表示心疼。萨缪尔森导师也没办法，虽然他是著名的经济学家。

一位男生突然说道：“看来，这些企业应该退出历史舞台！而且，它们还垄断了石油，这根本不利于市场发展！”

“噢，孩子，你先不要着急下结论。其实，石油产业、石化产业被国有企业垄断还是挺正常的。”萨缪尔森导师说道，“我的国家加拿大也是如此，加拿大的石油产量可是很高的，但石油也是被国企垄断的。”

“可是，按照您之前的说法，让国企参与市场不是不公平吗？国家经营企业，就相当于一个人既当裁判员，又是运动员，这对其他运动员公平吗？”一位女生说道。（如图12-5所示）

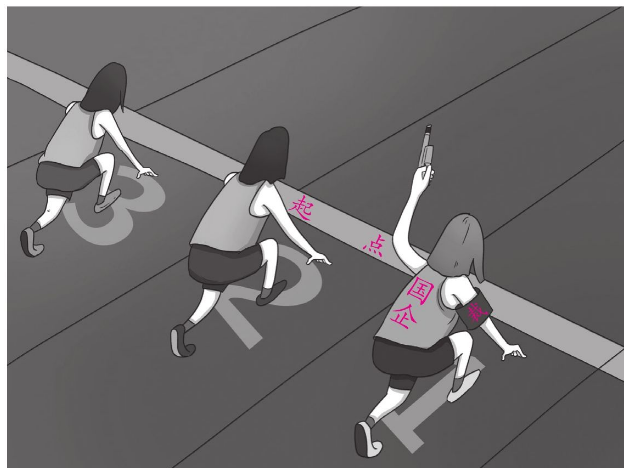


图12-5　“起跑线”

“你这个比喻我倒是很喜欢，”萨缪尔森导师笑着说道，“不过，有些国家命脉资源，还是应该握在国家手里的。”萨缪尔森导师严肃地说道，“比如能源资源行业，这是涉及国家战略发展的，所以必须由国家来控制。除此之外，一些基础性、环保性的行业也需要交由国家培养和扶持。”

“照您这么说，国企不应该退出市场了？”一位扎双马尾的女生问道。

萨缪尔森导师摇了摇头：“不，孩子，从经济学的角度看，国企确实应该退出市场。但是，不管哪种经济体制下，国家都需要建立一些企业去做其他公司做不了或不愿意做的事情。比如大型基础研发项目就需要由国企完成，核心的军工企业也必须由国企来做。当然，如果有哪个私营企业有这个实力生产军工，国家也可以把一部分产品外包给这些企业嘛。”

“噢，我明白了，”王一恍然大悟道，“国企其实并不应该退出历史舞台，它只是应该在某些领域退出。但一些命脉企业握在国家手里更放

心。”

萨缪尔森导师点了点头，道：“可能有些经济学家觉得，企业是国有或私有关系不大，但我要说根本不是。国企和私企从一出生，起点就不平等：因为国有企业的股东是国家，这就让国有企业在法律面前更有优越感。”萨缪尔森导师说道，“但如果一个国家的大企业全部采用国有制，长此以往，即使是法治社会也会慢慢腐蚀蜕变！因此，国企是时候退出部分领域的历史舞台了。不过，就像刚才这位同学说的那样，国企还是有其存在的必要性的，一些国家命脉资源，还是握在国家手里更让人放心。”

“对了，各位知道国企是如何参与社会分配的吗？”萨缪尔森导师笑着问道。

一个女生想了想，说道：“就是靠税收呗。”

“嗯，你说得对，也不对。”萨缪尔森导师说道，“首先，我们要明确一点，那就是国企是直接创造利益给国家的，这种利润可以通过国家收入和政策支出来进行直接分配。而私企的利润是自己的，它只是缴给国家一部分税，国家再通过各种方式进行分配。而且，有一些不赚钱的领域我们只能依靠国企完成，比如自来水、公交等。所以，国企参与社会分配不仅仅是利润直接参与，还是社会资源在整个社会中的调配，这类社会资源包括人工资源，也包括天然资源。”

“噢，我们明白了，”同学们纷纷点头，“唉，之前是我们太偏激了。看来，国企确实不应该退出历史舞台啊，国家经济还需要国企参与进行社会分配呢！”

“是啊，说得不错。”萨缪尔森导师搓了搓手，然后对台下鞠了一躬：“各位，跟大家在一起真的很愉快，但愉快的时光总是格外短暂。”

大家都有些依依不舍，萨缪尔森导师对台下眨眨眼，狡黠地说：“大家不要难过，下节课的导师是位很有魅力的导师哦！你们一定会喜欢他的！”

就这样，学生们带着憧憬和不舍，用热烈的掌声送别了萨缪尔森导师。

第十三章　弗里德曼导师主讲“货币”

本章通过四个小节，讲解了米尔顿·弗里德曼的货币内容。米尔顿·弗里德曼的政治哲学强调自由市场经济的优点，并反对政府的干预。他的理论成了自由意志主义的主要经济根据之一，并且对20世纪80年代开始美国以及许多其他国家的经济政策都有极大影响。弗里德曼对货币经济有深刻研究，为了帮助读者更好地理解这一理念，作者将弗里德曼的观点熟练掌握后，又以幽默诙谐的文字呈现给读者。

米尔顿·弗里德曼

（Milton　Friedman，1912年7月31日—2006年11月16日），美国当代经济学家、芝加哥大学教授、芝加哥经济学派代表人物之一，货币学派代表人物。以研究宏观经济学、微观经济学、经济史、统计学及主张自由放任资本主义而闻名。

1976年获诺贝尔经济学奖，以表扬他在消费分析、货币供应理论及历史和稳定政策复杂性等范畴的贡献。有趣的是，弗里德曼是另一位芝加哥经济学派代表人物、法律经济学奠基人亚伦·戴雷科特的妹夫。其著作《资本主义与自由》于1962年出版，提倡将政府的角色最小化以让自由市场运作，以此维持政治和社会自由。

第一节　金银天然不是货币

坐在座位上，王一想：今天晚上又会是哪位导师带来精彩一课呢？

当学生们在礼堂坐定后，一个头发花白但步伐矫健的老头子快步走上了讲台。他长得有点像某位电影明星，这番精神矍铄的样子，让学生们也不由得精神起来。

这位导师欢快地说：“晚上好啊中国的学生们，我是各位今夜的经济学导师米尔顿·弗里德曼！”

王一听见有些女同学议论说：“弗里德曼导师年轻时一定是个帅哥。”他不由得暗暗不屑：只有讲得好，那才是真的好！

“我要给各位讲一讲有关货币的知识。”弗里德曼导师笑眯眯地说，“货币呀，同学们，这应该是人人都爱的东西吧？”

大家都露出了心照不宣的表情，彼此相视一笑。王一也不由佩服，他心里暗想：弗里德曼导师还真是，一下就抓住了大家的喜好。

弗里德曼导师欢快地说：“各位应该都知道，在中国汉字中，货币的‘货’字，下面是一个贝，这说明什么？说明人类最早的货币是贝壳。”

王一看到有些同学露出惊讶的表情，自己也有些不解。是啊，贝壳又脆又不好保存，怎么能当钱呢？

弗里德曼导师仿佛猜到了大家的心思，接着说道：“原始社会是一个物物交换的时代，原始人会拿自己的物品交换所需要的物资。比如一头羊能交换一把石斧，或者一头牛交换两只羊等。当然，不是每一家都养羊的。”

弗里德曼导师笑着说道：“没有羊，或者对方不需要羊怎么办呢？原始人只能找一种大家都能接受的物品作为交换媒介。于是，贝壳、石头、金银等物开始逐渐演化成货币。”

这时，一位女生高高地举起手来，示意自己有问题要问，弗里德曼导师似乎有些意犹未尽，但他还是请这位同学站起来发言。女生问道：“请问导师，如果石头是货币，那原始人就可以满大街捡钱啦？”

学生们都笑了起来，弗里德曼导师也笑了，他说：“是呀，你想明白的问题，原始人同样也能想明白。所以金属货币开始出现，完全取代了贝壳和石头，这也是我接下来要重点讲解的内容。”

弗里德曼导师示意女生坐下，然后接着讲道："经过长年的自然淘汰，人类开始用金属取代贝壳和石头。因为金属货币需要人工制造，无法直接从自然界获取，同时还能长期保存，这使得数量较少的金、银、铜逐渐成为货币。某些国家甚至还使用过铁币。"

弗里德曼导师顿了顿，笑着说道："你们的马克思导师曾经说过，金银天然不是货币，货币天然是金银。这句话各位都听过吗？"

有些同学立马表示听过这句话，但大部分同学一脸茫然。确实，马克思导师主要讲的是剩余价值，他几乎没有涉及货币这个内容。

弗里德曼导师笑眯眯地说："没关系，关于'金银天然不是货币'这句话，我来给各位详细解释一下原因。"

"首先我们来看金银的好处。"弗里德曼导师说道，"大家应该都知道'真金不怕火炼'这句话吧？金银耐高温，而且是贵金属，种类稀少，耐腐蚀，易分割，不生锈。所以各个国家都愿意选择金银作为货币。"

大家纷纷点头，看来金银作为货币是市场自然选择的结果，所以更容易充当价值尺度、交换媒介和保值手段。（如图13-1所示）

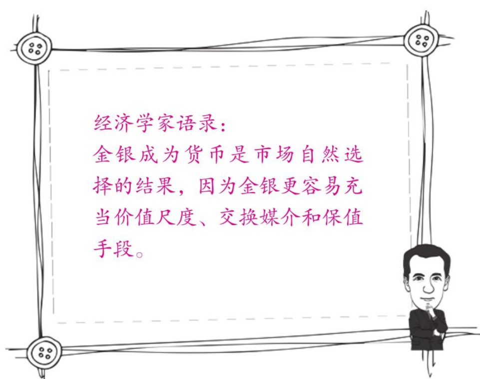


图**13-1**　金银天然不是货币

弗里德曼导师接着讲道："最初的金币在标明价值时，与其本身的重量所值是一致的。我不清楚中国是否有过金币，但金元宝和碎银子是有的。它们与银元和铜板一起，都能作为货币使用。这些金属本身就有其价值含量。因此金银本身是有价值的，大家同意我的话吗？"

学生们纷纷点头表示同意。弗里德曼导师满意地笑了笑：

"然而，由于金银稀少且沉重，它们越来越不能满足流通的需要。此外，金属货币磨损严重，自从金银作为货币开始流通以来，至少在铸币

厂或人们的手中和口袋中磨损掉了两万吨。于是，方便快捷的纸币应运而生。”

王一点点头，他在历史课上学过，世界上最早的纸币是宋朝的“交子”，出现在中国的四川地区。

弗里德曼导师慢悠悠地抛出一个问题：“各位想想，纸币本身有价值吗？”

“有吧。”一个男生说道，大家纷纷点头。

弗里德曼导师一脸得意地说：“哈哈，错了吧！纸币是什么？就是金银的替代品啊。这么跟大家说吧，纸币就是一种符号，所以纸币本身是不存在价值的！”

王一点头表示听明白了，加上弗里德曼导师前面说的，黄金具有绝对可靠性，所以纸币的信用要用黄金的储备量来担保。也就是说，货币量要和黄金储备量一致，纸币只不过是黄金的标志罢了。

弗里德曼导师接着说：“为什么说货币天然是金银呢？其实从货币的起源方面，就能很好地理解这个问题。它就是充当金银的一般等价物！说白了，货币一生出来，就被当作金银看待。所以货币天然是金银。”（如图13-2所示）

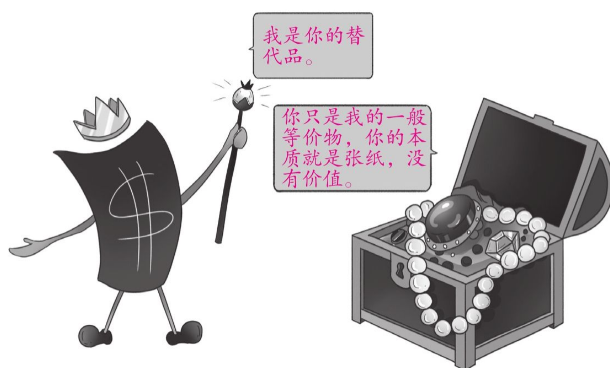


图**13-2**　纸币代替品

“而金银天然不是货币，这句话就更容易理解了。”弗里德曼导师笑着说，“金和银属于矿物，它们怎么会天然是货币呢？它们天然是矿物，而不是货币。”

看到大家恍然大悟的样子，弗里德曼导师也很满意。但他立即换上了严肃的语气：“如果发现一个大金矿，无疑是件高兴事儿，可如果货币

发行量过大，可就变成大灾难了。”

大家一听纷纷咋舌，什么？货币发多了有这么严重？该不是危言耸听吧？

弗里德曼导师摇头晃脑地说：“怎么大家都不信？好吧，那我就给各位讲讲货币超发的严重性！”

第二节　货币超发的严重性

大家都被弗里德曼导师吓了一跳，王一听见一个男生嘟哝道：“货币发多了，那就多花点儿呗，有什么严重的……”

“哎！这位同学说得很好。”弗里德曼导师竟然给他鼓了鼓掌，“货币多发了，就会让人们多花钱，钱多了就不值钱了，所以超发的后果就是通货膨胀，通货膨胀就像是货币的杀手，会在你无意识的情况下‘偷走’你的钱！”（如图13-3所示）

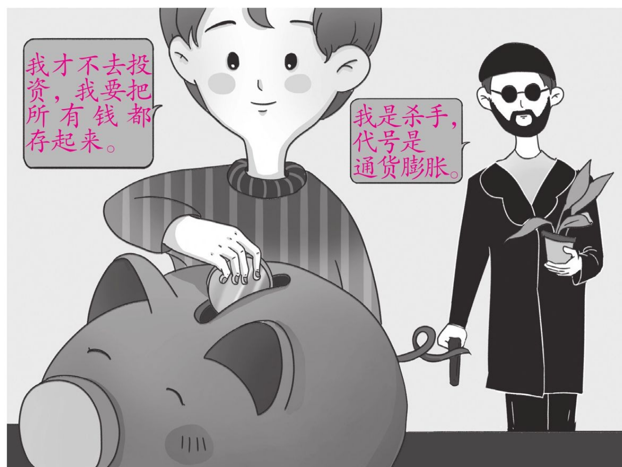


图13-3　通货膨胀

弗里德曼导师这一拍手，倒是把那个男生吓了一跳。但仔细想想弗里德曼导师的话，似乎还真是这个道理。

王一知道通货膨胀的严重性，如果流通中的货币数量远远超过实际需要的数量，就会引发货币贬值，然后造成物价水平持续上涨，也造成货币购买力下降。

弗里德曼导师转身在黑板上写下一个公式：$MV=PT$。然后对大家讲道：“M是货币的总量，V是货币的流通速度，P是通货膨胀的量度，T是总交换量。也就是说，如果P增长比T多，物价水平就上升快，继而产生通货膨胀。”

弗里德曼导师说道：“大家可以这么想，假如你有5个孩子，你给他们每人每天发1张蛋糕券，让他们用券换蛋糕吃。这样一来，每个孩子每天都能吃到1块蛋糕，对吗？”

大家纷纷点头。弗里德曼导师接着说：“但是，你特别偏爱小儿子，于是偷偷塞给他2张券，而其他孩子获得的蛋糕券还是1张。问题来了！冰箱里只有5块蛋糕。就等于券变多了，蛋糕供不上了，所以蛋糕在孩子中间就涨价了。”（如图13-4所示）



图**13-4**　货币超发

大家都沉默了，人人脸上都是若有所思的表情。弗里德曼导师趁热打铁道：“各位一起分析一下我的比喻。蛋糕真涨价了吗？其实不是，只是购物券不值钱了。我把这个比喻用到现实中，大家就更清楚明白了。”

弗里德曼导师笑眯眯地说：“大家都知道，现在不仅是猪肉涨价，就连白菜的价格都噌噌上涨。就拿猪肉来说吧，按现在猪肉的涨价速度，养猪的经营情况应该是很好的，对吗？”

大家都纷纷点头称是，只有一个女生大声说：“不对！我家就是养猪的，但我家经营情况现在很不好！”话音刚落，这个女生立马不好意思地低下了头。

弗里德曼导师神采飞扬地说：“看来还是有受害者的呀。没错，养猪的经营状况也堪忧！为什么呢？因为涨上来的钱没有被任何产业链环节赚走，钱到哪儿去了呢？就像我上个比喻中的蛋糕一样，被通货膨胀给稀释掉了！”

在场的学生们都倒吸了一口凉气，原来货币发多了，是两边儿不讨好的事情啊。买方只能买到高价货，同时卖方又赚不到钱，何等凄凉！

弗里德曼导师接着说：“通货膨胀的可怕之处还不止这些呢，因为从

纸币贬值，到纸币均匀地分散到整个社会中，这需要相当长的过程。可能花十几年甚至一辈子都涨不回来，因为货币不一定什么时候又超发了。”

王一挠挠头，是啊，如果从无限远的时间看，多印或者少印点儿货币其实没什么关系，但无限远的时间本身就是没有意义的。如果当下不稳定，更别提还有没有以后了。

“过量印刷的纸币从印刷完毕那一刻起就贬值了。”弗里德曼导师无奈地说，“想知道实例的同学，可以去看看津巴布韦是啥情况。”

王一仔细回忆了一下，不由得暗自惊心，因为他想起来一个关于津巴布韦的新闻。

津巴布韦废止了原有的货币，发行了大量的新货币。于是这样的一幕出现了：一个少年拖着满满一衣柜的原津巴布韦币，在街上逛了一圈，只买了一瓶可乐和几个饼，就花光了辛辛苦苦搬来的钱。

弗里德曼导师也举了个实例：“20世纪20年代的德国也发生了通货膨胀，而且非常严重。如果1922年年初，物价指数是1的话，那1923年末，物价指数就飙升到100亿了！多么惊人的数字！”

弗里德曼导师无奈地说：“这就相当于什么呢？如果一个德国人，在1922年初时，辛辛苦苦地攒了好几年，终于攒够了3亿金马克资产。结果短短两年后，这笔钱连一片口香糖都买不起了。”

“请问导师，德国为什么会出现这种情况啊？”一个女生举手问道。

弗里德曼导师无奈地说：“德国是第一次世界大战和第二次世界大战的战败国，各位都知道吧？”大家点点头表示知道。

弗里德曼导师接着说：“德国在第一次世界大战中失败后，丧失了1/7的领土，同时失去了1/10的人口。战争让各行各业，尤其是工业产品大量减少。同时，德国还需要支付1320亿金马克的赔款。”

“这就让德国政府不得不靠多发纸币来渡过难关，结果却陷入灾难的深渊。”弗里德曼导师叹了口气，“当时政府投放了巨额纸币，大家可想而知，纸币会迅速贬值，这让德国的各个经济部门和百姓家庭生活都受到了致命打击。”

王一听得连连点头，是啊，通货膨胀对经济影响很大，对战争的影响也很大。

弗里德曼导师痛心道："各位想想，如果某国出现了严重的通货膨胀，而且是在战争时期，人们就可能用本国货币换外币或真金白银，接着——"

弗里德曼导师停顿了一下，然后把问题抛给了学生们："这会导致什么后果呢？"

王一试着想了一下，不由得说道："如果国家的真金白银和外汇储备量不够老百姓兑换的，不用打仗，该国就会发生内乱，敌人就会乘虚而入，以此消灭该国！"

弗里德曼导师肯定道："说得没错！现在大家知道通货膨胀的可怕之处了吧？"大家听完连连点头。

"那么，支撑资本家逍遥度日的利润又是怎样产生的呢？"弗里德曼导师话锋一转。

台下的学生们一脸疑惑，其实王一知道，因为他前一阵子刚听了扩大内需重要性的报道。

弗里德曼导师转身在黑板上写了两个大字——"流通"，然后笑盈盈地望着学生们说道："下面，我就给各位讲解一下利润是如何产生的。"

第三节　流通是怎样产生利润的？

“大家应该都知道，商业利润是商品的销售价格与购买价格之间的差额。”弗里德曼导师说道，“我们不能把商业利润单纯地看成由加价产生的商品，因为这个余额不能构成商业利润的全部，要用一部分来补偿资本家支出的流通费用。”

弗里德曼导师笑道：“为了方便研究，暂时不算补偿纯粹流通费用的部分，假定这个余额的全部构成了商业利润。”

弗里德曼导师指出：“各位今后要在更确切的意义上来使用生产价格这个名词，生产价格就是指产业部门的生产价格。”

弗里德曼导师转身在黑板上列了一个公式：实际生产价格＝成本价格＋产业利润＋商业利润。然后他接着说道：“或者各位可以这样理解：商品的实际价格＝商品的生产价格＋商业利润。”

弗里德曼导师详细解释道：就产业资本家而言，商品的生产价格与其成本价格间的差额，就等于商品的出售价格与购买生产要素价格之间的差额。

“或者就社会总资本而言，利润就是商品的价值，与资本家耗费在商品上的成本价格之间的差额。”

“这个差额又归结为物化在商品中的劳动总量与物化在商品中的有酬劳动量的差额，即在生产过程中形成产业利润。”弗里德曼导师接着说道。

商业资本家则不同，他们的活动范围只限于流通领域，它不能创造价值，只能实现价值。因此，商业利润只能形成于商品购买价格和出售价格的差额，即在购买价格上加价后出售。

“不过，商业利润通过加价而实现的，这只是一种假象。”弗里德曼导师笑着说，“如果把假象当作本质，就会错误地认为商业利润是商品贱买贵卖的结果。各位一定要记住，商业利润不是以单纯加价的方式实现的。”

为此，弗里德曼导师给学生们讲解道：“如果产业资本家是按照商品的生产价值直接卖给商业资本家，那商业资本家就必然按照高于商品生产价格或价值的价格出售，获得商业利润。但这种情形是违反价值规律

和生产价格规律的。”

“各部门之间会通过竞争，让利润尽量平均分配。不算商业资本，即假设商品资本没有参加利润的平均化，随着商业资本的出现，它将独立执行资本的职能，也会要求利润化。”

“由于商业资本和产业资本共同参与利润的平均化，这就要揭示商业利润从何而来的秘密。”弗里德曼导师笑着说道。

讲台下的学生们听得云里雾里，不明所以。弗里德曼导师说：“我给各位举个例子，各位就明白商业资本取得商业利润的关键，就在于商业资本参与平均利润率的形成了。”

由于商业资本和产业资本共同参与利润平均化的形成，所以双方都要获得平均利润。这样一来，产业资本家就必然按照低于生产价格的金额，将商品卖给商业资本家。

商业资本家再按照商品的生产价格出售商品，从而获得商业利润。

大家还是听不明白，弗里德曼导师无奈地说：“各位还是需要知道一些经济学原理的，好吧，我再进一步为各位阐述一下。”

弗里德曼导师说道：“不管你赚到多少钱，你都会把赚来的利润想方设法地用于投资，用不同的投资方式赚取高额稳定的利润。”

“所以很多经济学家都说，投资是人生的最后一份职业。很多人问我，这钱究竟是从哪里来的？答案当然是从市场上来。”

大家恍然大悟：有需求就有市场！有市场才有利润！

弗里德曼导师接着说道：“举个例子来说吧，你在10年前买房子只需要10万元，现在卖出去能卖到60万元，你赚了谁的钱？很多人说，是房子升值了，其实并不是这样。试想，如果没人买，房子还会升值吗？所以你赚的50万元是市场的钱。”（如图13-5所示）

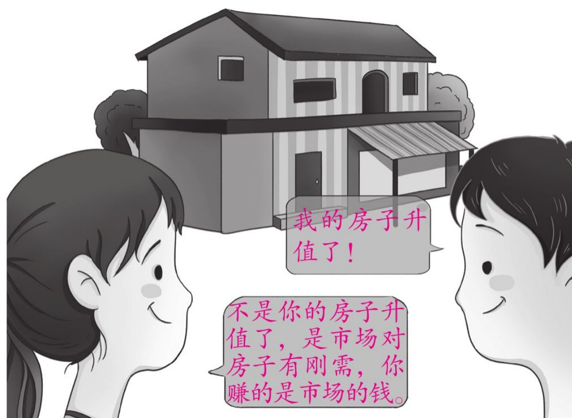


图13-5　房子升值

“钱从市场中来，有买有卖就形成了市场。”弗里德曼导师说道，“大家都知道的京东、淘宝、菜市场和超市等，这里面上万亿元的交易，全都来源于买和卖，是因为有需要，才会产生买和卖。有买卖才有市场，买、卖就是市场中的循环。”

大家都笑了，想不到弗里德曼导师还知道中国的京东和淘宝，简直太时尚了！

弗里德曼导师温和地说道：“我再问各位一个关于流通的问题：人人不亏钱，个个是赢家，钱是哪里来的？”

大家纷纷陷入思考中，王一想了想，说道：“从市场的买卖中来。”

弗里德曼导师赞许地给王一鼓了鼓掌，王一颇有些不好意思地笑了。

弗里德曼导师讲道：“人们将钱按5%的利息存进了银行，银行按10%贷给了开发商，开发商买地建楼，再把房子卖给老百姓。请问各位，房子是用谁的钱建的？”

大家都思索起来：在整个过程中，银行在赚钱，开发商在赚钱，他们都有大把的钱吃喝玩乐，用的应该都是老百姓的钱呀！

弗里德曼导师及时做了总结：“因为是开发商用老百姓的钱做了流通，所以他们能让钱越赚越多。这种现象说明了什么呢？说明钱不应该放在家里。钱是工具，应该拿出来放在市场上，用了的钱才叫钱，不用的钱叫纸。”

大家都被弗里德曼导师的幽默逗笑了，弗里德曼导师也笑着说：“各

位，如果你在20年前把1万元锁在你家柜子里，就算你是当时的富翁，到现在你也只是个普通老百姓，各位同意这个说法吗？”

大家纷纷表示赞同，弗里德曼导师接着说：“当你遇到一个好生意时，你就会跟朋友借钱，说：把钱借我周转一下。当你周转完了，把钱一分不少地还给了朋友，朋友一分钱没少，但你赚到钱了。”

弗里德曼导师总结道：“所以，钱是在流通过程中创造价值，产生利润的。”

弗里德曼导师温和地问道：“大家都知道利润是怎么产生的了吗？”众人纷纷点头，只有流通才能赚到钱。

“那么，各位，货币升值是件好事吗？”

第四节　货币升值是好事吗？

弗里德曼导师此言一出，大家都给出了肯定的答案：“好啊！升值还不好吗？”弗里德曼导师无奈地耸耸肩：“各位，大家一定要动脑子啊。”

很多学生都不好意思地笑了。弗里德曼导师接着说：“我记得大家都是学过马克思主义哲学的，马克思导师的辩证法告诉我们，凡事都要从正反两方面看呀。”

大家都一脸恍然大悟，原来货币升值这件事，有好的一面也有不好的一面。

弗里德曼导师笑着说：“为了贴近各位的生活，便于理解，我们就拿人民币做例子吧。”

王一不由得挺直了腰板，他就喜欢听有关钱的知识。

弗里德曼导师笑眯眯地说：“各位，人民币如果升值了，就意味着它的购买力强了。也就是说，我拿人民币就能在国外购买更多的商品，各位琢磨一下，我说得对吗？”大家纷纷点头。

弗里德曼导师看到学生们都点了头，满意地说：“这就对了，所以，人民币升值更有利于中国进口，有利于中国用更低的价格把商品买进来。”（如图13-6所示）

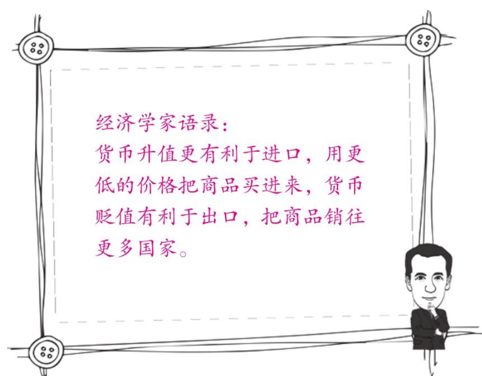


图13-6　货币升值有利于进口

大家恍然大悟，弗里德曼导师接着说：“此外，人民币升值还有不少好处，比如那些需要依赖国外厂商的原材料，进口成本就会下降；国内企业对外国厂商的投资能力也会增强。同样的，那些在中国建厂的外国

商人也会盈利。”

大家一听，人民币升值的好处还真不少。弗里德曼导师笑眯眯地说：“当然还不止这些，人民币升值了，中国的人才就可以用较少的花销到国外进行培训和学习，此外，中国政府也更容易偿还外债。”

“各位可以看到，人民币升值了，就意味着中国GDP国际地位提高了，国家的税收也提高了，”弗里德曼导师笑道，“也意味着中国人的国际购买力提高了，此时，把中国资产售出会更合算哦！”

大家都笑了，一个男生举手示意道：“可是，导师，您刚才讲的都是货币升值的好处啊，它升值到底有什么坏处呢？”

弗里德曼导师慢条斯理地说：“别急啊，听我慢慢道来。首先各位要知道，人民币升值对进口有利，就意味着对出口不利。国外容易把商品卖进中国，但中国的产品因人民币升值，反而不好往国外卖了！”

大家恍然大悟，中国可是个出口大国啊，如果对出口不利，那可真是一件不利的事情。

弗里德曼导师分析道，如果人民币升值幅度很小的话，其实不会让中国在出口方面受到太大的冲击，因为中国的劳动力成本十分廉价，这方面的竞争力使中国产品在出口方面不会受到太大影响。

但有些外国人会不假思索地认为：中国的产品涨价了，外国商人也会觉得从中国进口产品赚不到多少钱，然后给中国出口造成不利影响。可以说，只要人民币稍稍升值，对中国的出口就会产生实质性的伤害。

弗里德曼导师说道：“既然刚才说了，人民币升值有利于中国人去国外投资，那就必然不利于中国引进外资，大家都能理解吧？”

学生们纷纷点头表示可以理解。弗里德曼导师接着说道：“原来，外国投资商在中国用1000万美元做成的事，在人民币升值后，可能就需要1200万美元的投资才能办成。这等于人家什么都没买，就要支付200万美元，这事儿放在你们身上，你们愿意吗？”

大家笑着摇了摇头，纷纷表示不愿意。

弗里德曼导师笑着说：“既然如此，就会加速国内资本流动到国外去。此外，人民币导致的进口增加、出口减少，造成贸易逆差，国外企业会使劲儿把商品卖到中国，从而影响国内企业的竞争力。”

“对了，各位，”弗里德曼导师一脸笑意地说，“听说中国的房价又被

炒起来啦？其实啊，人民币升值与否，跟房价也是大有关系的哦！”

此言激发了大家的好奇心，人民币升值与否，跟房价有什么关系啊？

弗里德曼导师似乎看出了大家的疑虑，于是也不卖关子了，直截了当地开口道：“人民币升值会导致房价上涨。房地产市场形成泡沫的原因，主要是人民币升值导致的外资投机性需求。”

弗里德曼导师严肃地说：“当然，人民币贬值就会导致房地产价格下跌，因为高房价本就需要靠着繁荣的经济做支撑。正因为人们对经济看好，所以才愿意贷款买房，房地产商也愿意在国内建房。如果人民币贬值，就会让房地产行业雪上加霜。”

大家不由得倒吸一口凉气。大家都知道，外资流入是中国资产繁荣的重要方式。资本市场极度低迷，房地产岌岌可危的情况下，如果人民币还大幅贬值，让资金大规模流出，这后果真是不堪设想。（如图13-7所示）



图13-7　进口与出口

弗里德曼导师笑眯眯地一鞠躬：“各位亲爱的中国学生，关于货币的问题，我们就先谈这么多了。”

大家纷纷发出不舍的声音：“导师，弗里德曼导师，请您再给我们讲讲吧！”

弗里德曼导师调皮地笑了：“各位，其实有关货币的知识和例子很多，大家生活中随处可见。今天已经很晚了，我又是一个没有拖堂习惯的导师。”

大家都笑了起来，弗里德曼导师接着说：“中国人自古便讲究博弈之

道，其实，在经济学中同样存在着博弈。下节课的导师会给大家详细讲解经济学中的博弈之道！”

学生们开始憧憬起来，在弗里德曼导师的再次鞠躬下，礼堂里爆发出热烈的掌声，久久不能平息。

第十四章　纳什导师主讲“博弈”

本章通过三个小节，讲解约翰·纳什的博弈概念。在纳什众多的经济学观点中，最耀眼的亮点就是日后被称为“纳什均衡”的非合作博弈均衡概念。他的主要学术贡献体现在1950年和1951年的两篇论文之中。1950年，他把自己的研究成果写成题为“非合作博弈”的长篇博士论文，1950年11月刊登在美国全国科学院每月公报上，立即引起轰动。

约翰·纳什

（John　Nash，1928年6月13日—2015年5月23日），美国著名经济学家、博弈论创始人、电影《美丽心灵》男主角原型。麻省理工学院助教，后任普林斯顿大学数学系教授，主要研究博弈论、微分几何学和偏微分方程。他与另外两位数学家在非合作博弈的均衡分析理论方面做出了开创性的贡献，对博弈论和经济学产生了重大影响，获得1994年诺贝尔经济学奖。

第一节　有趣的纳什均衡

早就听弗里德曼导师说，这节课的导师会讲博弈之道，难道今天的导师会给大家讲下棋？

王一一边胡思乱想着，一边漫步走向学校的大礼堂。

今天大礼堂格外安静，确实，连着两天都是“老头儿”讲课，难怪这些女生对导师的外貌失去了兴趣。

礼堂里，有些人在翻之前的笔记，有些人在谈论一些经济学问题。这种场面让王一有种错觉，仿佛这就是个普通的课堂。但大家都知道，这可不是普通的课堂，其中的神秘之处，只有上过课的人才有体会。

钟声敲响12下，虽然大家对博弈的兴趣超过了导师本身，但还是伸长了脖子，想提前一睹今晚经济学导师的真容。

一位长相英俊的年轻男子轻快地走上讲台：“各位，大家晚上好。我是今晚的经济学讲师——约翰·纳什。”

天啊！在场的女生都被这位英俊的男导师迷倒了，而男生则是因为另外一件事感到震撼：“您是电影《美丽心灵》男主角的原型！”

王一也看过《美丽心灵》，他对纳什在电影中对抗精神分裂症，最终战胜病魔获得诺贝尔奖的情节还记忆犹新。没想到现实中的纳什导师这么帅气！

纳什导师被大家看得有些不好意思，赶忙开了口：“各位，作为中国的学生，想必大家对博弈会有更深的体会。今天，我就给各位详细讲解一下经济学上有关博弈的内容，也是我最拿手的内容。”

纳什导师开门见山地说道：“这种理论是以本人的名字命名的，叫作纳什均衡。所谓纳什均衡，就是指这样一种策略组合——在这种策略组合上，任何参与人单独改变策略都不会得到好处。”

大家都听得云里雾里。纳什导师笑着说：“简单点说，如果在某个场景中，给定其他人的策略不变，每一个参与者对于自己的选择都‘不后悔’。”

一个女生举起手示意纳什导师自己有问题要问，在征得纳什导师的同意后，她红着脸说：“您能不能再举个例子，让我们能更好地理解纳什均衡的含义？”

纳什导师笑着说当然可以，然后给大家举了个“美女在图书馆”的例子。

纳什导师说道：“各位可以想象一下，当你正在图书馆无聊地坐着，一个陌生的美女微笑着主动跟你攀谈起来，并且要跟你玩个游戏，你玩不玩？”

在场的男同学都激动地表示要玩。纳什导师笑着说：“各位男士先不要着急，听我说说游戏规则再决定。美女提议玩硬币游戏，你和她各自亮出硬币的一面：如果都是正面，你给美女10元；如果都是背面，美女给你5元；其余情况，你给美女1元。你愿意吗？”（如图14-1所示）

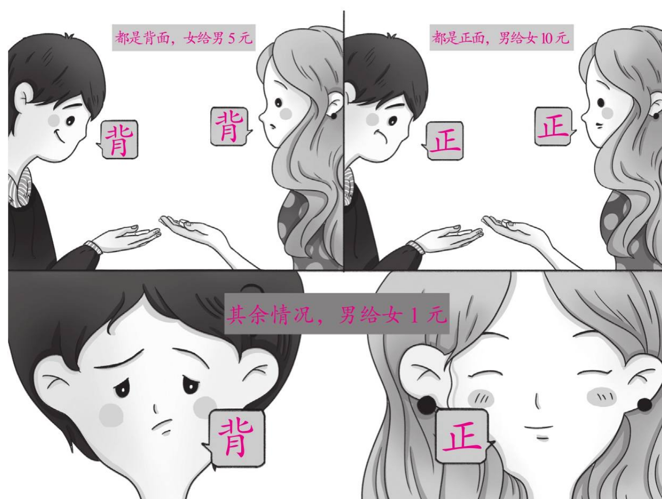


图14-1　纳什理论

在场的男士一琢磨，可以呀，于是还有一大半人表示要玩。纳什导师笑道：“大家不要被美女迷惑了双眼啊，都仔细想一想，这个游戏公平吗？”

此言一出，大家才纷纷陷入思考。是啊，刚才没有注意，如今细细想来，真的很不公平啊！如果美女一直亮出硬币的正面，自己就要一直掏钱！

看到在场男同学们恍然大悟的表情，纳什导师满意地笑了笑，说道：“跟这样的游戏一样，每种游戏都会有两种纳什均衡：一种是纯策略纳什均衡，即美女选择一直出正面；另一种是混合策略纳什均衡。”

显然，这个游戏应该选择混合纳什均衡，不然就太不公平了。因为美女只要采用纯策略纳什均衡，不论你再采用什么方案，都不能改变局

面。

纳什导师笑着说：“不瞒各位，我提出的均衡理论，可是奠定了现代主流博弈理论和经济理论的基础哦！”

一个男生打断了纳什导师的沾沾自喜，问道：“导师！请问您这个均衡理论，对我们的生活有什么好处吗？据我所知，经济学理论是要用于实践的！”

“当然，我来举一个最简单的例子。”纳什导师说道，“你去地摊上买东西，肯定会讨价还价吧？”

那个男生点点头，说没错。纳什导师接着说：“在这个过程，我的策略、我给的价码都依赖于我对摊主的价码判断，而不是我随便说一个数字，对吗？”

那个男生听得有些糊涂。纳什导师无奈地笑了笑，说道：“按照传统价格理论来想，你砍价时会考虑最小成本，对吗？”

男生点点头：“是的，如果他的进价是10元，我可能会给他15元左右。”

纳什导师摇摇头，说道：“这就是传统价格理论的局限之处，因为在市场中，传统价格理论并不实用。比如一些垄断产品，价格多少不仅取决于成本，还取决于垄断者的心情。对吧？”

男生恍然大悟地点点头。纳什导师接着说道：“现在来看，以前的砍价方法并不令人满意，这时，均衡理论就要闪亮登场了：它可以分析非价格、非物质的物品，还可以分析人与人之间的相互关系或互动情况。”

“换句话说，”纳什导师一针见血地说道，“这时候，你考虑的不止是商品的成本和利润等传统问题，还要揣摩对方的心思，以及当前此商品的行情。”

接着，纳什导师给出了一个具体案例：

比如你要买一件衣服，你算出成本只要10元钱，但对方给的售价是100元。此时，如果你说20元，对方肯定不会卖给你，即便他是赚钱的，他也不想卖给你。因为他早就打算好了，最少要50元卖出去。

你考虑到这一点，于是出一个比50元稍微低一点点的价格，比如说45元。然后你告诉摊主：“前两天我看见一件一模一样的，因为要收摊了只卖我40元，但是我没有买。这次给您45元，能不能卖给我？”

摊主会考虑到竞争和其他因素，然后用比预期低一点但不会低太多的价格，把这件衣服卖给你。

“最近，好像刑侦剧很火爆啊。”纳什导师笑着开始了下一个话题，“其实经济学上也有一个与刑侦擦边的理论，就是囚徒博弈！”

大家听了很惊讶，这经济学和囚徒有什么关系啊？纳什导师仿佛看出了大家的疑惑，慢条斯理地说道：“欲知详情如何，请听我慢慢道来——”

第二节　致命的囚徒博弈

在吊足了大家的胃口后，纳什导师满意地开了口：“囚徒困境是博弈论中非零和博弈的代表性例子，反映个人最佳选择并非团体最佳选择。现实中，囚徒困境的例子可是屡见不鲜哦。”

学生们纷纷请求道：“纳什导师，赶快给我们讲讲吧！”

纳什导师笑着说道：“好好，大家不要着急嘛。假如有两个小偷A和B，两个人合伙入室盗窃，事后被警方抓住了。但因没有搜出赃物，警方不能按入室盗窃罪判处两人，一时间，双方陷入僵局。”

大家的心都揪了起来，那该怎么办呀？

“这时，一个经济学家找到警方，提供给警方一个方法。”纳什导师笑着说道，“把两个人分别带到不同的房间进行审讯，并告诉他们这样的话——”

纳什导师意味深长地说：“警察分别告诉他们：‘如果你俩都坦白了，按入室抢劫罪，各自入狱8年；如果你俩都抵赖，各自入狱1年；如果一个抵赖，另一个坦白了，抵赖的入狱8年，坦白的立即释放。’”（如图14-2所示）

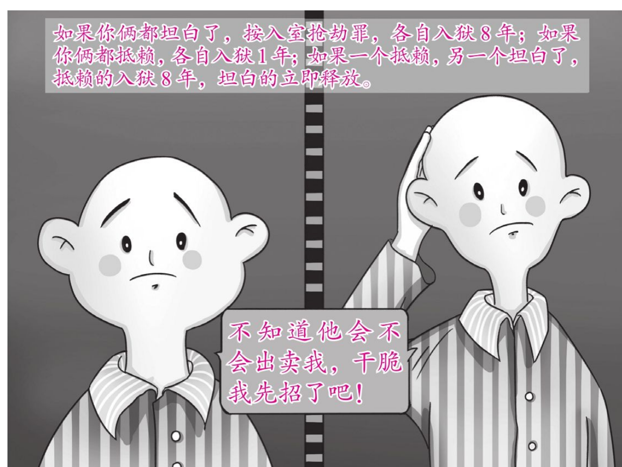


图**14-2**　囚徒博弈

大家七嘴八舌地说道：“那就都抵赖好啦，大家都关1年就可以出来了！”

纳什导师笑着说：“最好的策略显然就是双方都抵赖。但由于双方处于隔离状态，所以他们各自都会产生怀疑——他会不会为了自保出卖我？我要不要先下手为强？”

大家都陷入了沉默，纳什导师接着说：“懂点经济学的人都知道，每个人都是‘理性’的，也就是自私的，他们都会从利己的目的出发，而不会过多地考虑大局。”

纳什导师笑着说：“他们各自肯定都会出现这样的盘算过程——假如他坦白、我抵赖，我就得坐8年牢！假如他抵赖、我坦白，我就可以被马上释放，而他会坐8年牢！”

“大家想一下，两个人都动这样的脑筋，结果会怎样？”

大家立马回答道：“不管对方坦白与否，对我而言，我坦白会更加划算！最终，两个人都会选择坦白，然后各自被判刑8年！”

纳什导师满意地笑道：“这就是经济学里著名的囚徒理论！两个囚犯符合自己利益的选择是坦白招供，原本对双方都有利的策略——不招供从而均被判处1年的情况就不会出现。”

纳什导师强调道：“各位在学习经济学的时候，一定要对博弈论有所了解。因为博弈论是最接近心理学的经济学，它会更贴近各位的生活，也最能揭示善恶。背叛还是合作，是囚徒博弈中永恒不变的选择。”

大家都沉浸在两个小偷互相揣摩对方心理的场景中。纳什导师看着若有所思的学生们，不由笑道：“其实，这种博弈论早在原始社会就存在了！”

此言一出，大家都惊呆了。纳什导师接着说：“各位都知道，原始人靠狩猎为生，猎物主要有两种：兔子和鹿。假设某个部落里只有两名猎人。如果这俩人合作，分头行动就能捕获1只鹿，因为单凭一己之力是抓不住鹿的。但一个人可以抓住4只兔子。”

“这时候，问题就来了！”纳什导师说道。

大家纷纷猜到了问题：在原始社会没有手机的情况下，这两个原始人都不知道对方在猎鹿的时候会不会坚守岗位。

纳什导师接着说道：“从能够填饱肚子的角度来看，4只兔子可供一个人吃4天；1只鹿可供每个人吃10天。也就是说，对于两位猎人，他们的行为决策就成为这样的博弈形式：各自去打兔子，每人得4天粮食；合作，每人得10天粮食。”

“但是！还有一点需要注意，”纳什导师加重了语气，“如果一个人去抓兔子，另一个人去打鹿，则前者收益为4天粮食，而后者只能是一无所获，饿肚子。”

课堂上爆发了强烈的不满：天啊，这场博弈也太难选择了吧。要么一个人打兔子，可以吃饱4天，如果对方不守信用，可能自己就要饿肚子。这简直是逼死人的选择啊！

纳什导师说道：“因此，他们就必须充分考虑所有情况，加上对对方的了解程度，综合所有因素，做出一个对自己最有利的选择。”

大家都被博弈理论逼疯了，看来这真是聪明人或“理性的人”才能玩的游戏啊！

纳什导师笑着说道：“正因如此，博弈论才能被称作经济学的中心，它才能成为微观经济学的基础。而且，博弈论除了‘经济人’都是理性的外，还暴露了另一个问题——信息不对称，就必然有一方吃亏。”

“对呀，”王一的舍友德伟说道，“我跟晨晨去大市场买衣服，人家一张口就要500元。我看那件衣服质量不错，正要掏钱买，一旁的小哥也看中了那件衣服，直接问50元卖不卖。最后您猜怎么着？还真让他买走了！”

纳什导师也有些惊讶：“这也太黑了。不过，如果是不知道大卖场行情的人去买，的确会吃亏上当，毕竟你也不知道对方的成本究竟是多少。”

“那我们在生活中要如何运用博弈论呢？”王一问道，“毕竟在经济学中，能实践的理论才是好理论嘛。”

纳什导师哈哈一笑：“不错，那我就给各位讲讲博弈论在生活中的运用。不知道在座的各位有谁养过猪吗？”

大家一听都是一愣，养猪跟经济学有什么关系？

纳什导师神秘一笑：“我曾参观过猪场，猪圈的左侧会装一个踏板，踩下踏板时，食物就会落下来。这时，如果小猪去踩踏板，大猪就会把所有食物都吃光；如果大猪踩踏板，大猪能在小猪吃完前吃到一半。那大家想想，这两只猪会采用什么方法呢？”

大家讨论了一会儿，纳什导师公布了答案：“当然是大猪去踩踏板，小猪一次踏板都不会踩的！因为它踩踏板是吃不到食物的，不踩反而能吃到一半食物；而大猪不踩踏板就没有食物，去踩踏板也能吃到一半！

我举这个例子是为什么呢？因为企业定位就像这两只猪一样，小型企业像小猪，大型企业则像大猪。小企业会等待观望，大企业则会主动出击。这两种企业都是理性的，它们都选择了优势策略——试想，如果小企业选择主动出击，那它们会因为市场份额小，财力不足而‘中道崩殂’；如果大企业一味坐等，就会在竞争中失去先机，最后被市场淘汰！”

大家恍然大悟，看来，作为一名理性的经济人，一定要学会用经济学思维思考问题，这样才不会错失良机！（如图14-3所示）

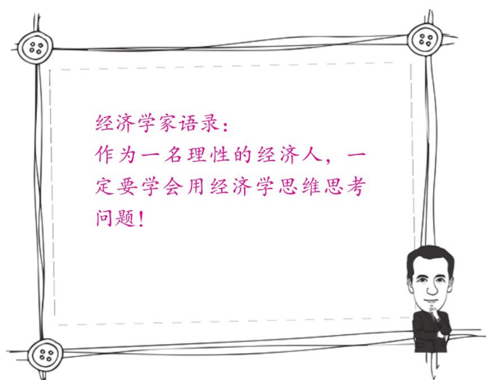


图**14-3**　理性的经济人

看着大家恍然大悟的样子，纳什导师话锋一转道：“对了，各位有没有听过一句话，叫‘好汉娶糟妻，癞汉取仙妻’？”

大家纷纷表示听说过，纳什导师接着说道：“有谁知道原因在哪里吗？”

啥？这还能有什么原因啊？一个男生忍不住说道：“那还有什么原因啊，看对眼儿了呗。”

大家都笑了起来，纳什导师却笑着说：“一个人两个人这样，还能用看对眼来解释，可大家都是这种行为，就不得不做一番研究了。”

王一琢磨道，婚恋上都能用到的经济学原理，到底是什么呢？

第三节　劣币驱逐良币

纳什导师说道：“我们先假设有A、B、C三个人。其中，A是条件优势男，B是条件劣势男，C是一位标准美女。”

大家都被纳什导师的例子吸引了。纳什导师接着说：“如果单从资源配置上看，A应该配C，对吗？”大家都点了点头。

“然而现实并非如此简单。”纳什导师笑着说，“A因为自身条件好，所以选择更多，往往不会在一棵树上吊死；B则不同，如果他失去了这次机会，可能很难再遇到C这样的美女，于是他会孤注一掷。”

大家想了想，确实是这个道理。C会明显感觉到B比A追求自己的力度大得多，对自己也更温柔体贴。

纳什导师接着说：“C会凭借对方的行为表现，来判断对方爱恋自己的程度。因此，她可能会被B的花言巧语和‘忠诚’所迷惑，继而被B拖进婚姻的殿堂，为婚恋角逐画上完美的句号。”

在场的女生都明显叹了口气。纳什导师笑着引出了话题：“这种情况，在经济学中被称作‘劣币驱逐良币’。”

劣币驱逐良币？大家都愣了一下，如果按照经济学的思维方式，不应该是优胜劣汰吗？为什么不好的会把好的驱逐出去呢？

纳什导师似乎看出了大家的心思，笑道：“所谓劣币驱逐良币，就是在两种实际价值不同，但面额价值一样的货币同时流通的情况下，实际价值较高的货币，即良币，必然会被人们熔化，退出流通领域，造成劣币充斥市场。”

纳什导师说道：“在16世纪的英国，金子已经不够造金币的了，于是市场上出现了另一种‘金币’，面额是一样的，但掺了其他金属成分。于是，市面上同时流通了两种货币：一种纯金的，另一种K金的。”

王一想象了一下这样的场面，不由得啼笑皆非。

果然，纳什导师也笑着说道：“虽然两种金币的面值一样，但价值却大不相同，于是人们纷纷将纯金币熔掉，做成各种饰品。在购买商品的时候，都只用杂质币进行交易。久而久之，市场上就全剩下杂质币了。”

大家纷纷笑了起来。纳什导师笑着继续说道：“另外还有一种劣币驱逐良币的情形，会发生在这种情况下——”

纳什导师介绍道：“18世纪至19世纪的英国、美国和法国长期采用了这种方法，金币和银币之间存在着不变的兑换比率，比如1个金币能换100个银币。可市场上，黄金和白银的相对价格却会上下波动。于是，有趣的现象出现了！”

大家都明白怎么回事了，纳什导师接着说：“当黄金比白银贵时，人们就会将手中的金币熔掉，然后当作黄金卖出去。这样可以卖得140枚银币，比单纯用金币兑换银币多换40枚！”（如图14-4所示）



图14-4　劣币驱逐良币

大家都纷纷感叹，人类的智慧真的是不可估量啊。

纳什导师接着说：“有时候，人们会多次重复这样的过程，如此一来，市面上的金币，也就是良币，会日益减少，而银币，即劣币，则会充斥市场，并且严重扰乱市场秩序。”

一位男同学道：“请问纳什导师，这个劣币驱逐良币的理论，对我们的生活会产生什么影响呢？或者说，我们生活中还有哪些例子呢？”

纳什导师笑着说道：“请问这位同学，你玩游戏吗？”

那个男生一脸迷茫，什么？这跟我玩不玩游戏有什么关系？但他还是老老实实地回答道：“玩。”

纳什导师笑眯眯地问：“那你的游戏是正版碟，还是盗版碟？”

男生脸一红，小声说：“……正版碟太贵了，我的是盗版碟。但我是支持正版的！”

大家都笑了，纳什导师也笑了，然后挥手示意男生坐下，说道：“据

我所知，现在的正版市场简直就是噩梦，尤其是游戏。没人愿意花250元买个正版游戏碟片，因为内容一模一样的盗版碟只要10元钱。”

大家都无奈地讪笑着，看来有不少人都买过盗版碟。纳什导师接着说：“盗版碟10元钱，大家都想买，但实际成本呢？正版可能需要230元，盗版只需要几毛钱，所以盗版市场难禁止，里面利润太大了。”

大家都表示同意地点了点头。纳什导师接着说：“没人肯买正版碟，就导致越来越多的正版碟退出市场，反而盗版碟越来越火。这就是劣币驱逐良币的例子。”

大家都对纳什导师心悦诚服，看来，我们身边关于劣币驱逐良币的事情还真不少！

这时，纳什导师对大家鞠了一躬，然后微笑道：“好了，各位，有关博弈的课程就到此结束了，我还有其他的研究要做。”

“纳什导师！再给我们讲一会儿吧！”不止是女生，连一些男生都忍不住出言挽留。

但纳什导师依旧风度十足地挂着微笑，冲着学生们挥了挥手：“天下没有不散的筵席。如果各位从我的课上学到了一些知识，就是我最大的荣幸。”

就这样，纳什导师在学生们不舍的掌声中，慢慢消失在讲台上。

第十五章　李斯特导师主讲“贸易保护”

本章通过三个小节，讲解了弗里德里希·李斯特关于“贸易保护”的经济学精髓。同时，作者使用幽默诙谐的文字，为读者营造出一种轻松明快的氛围。让读者能在愉悦的氛围中，提高自己的经济学能力。本章适用于所有渴望了解“贸易保护”经济学内容，且有提高自身经济能力欲望的读者。相信在阅读本章后，能对这部分读者有所帮助。

弗里德里希·李斯特

（Friedrich　List，1789年8月6日—1846年11月30日），古典经济学的怀疑者和批判者，是德国历史学派的先驱。李斯特的奋斗目标是推动德国在经济上的统一，这决定了他的经济学是服务于国家利益和社会利益的经济学。

与亚当·斯密的自由主义经济学相左，他认为国家应该在经济生活中起到重要作用。他的观点深受亚历山大·汉密尔顿以及美国学派的影响。

他的主要思想包括国家主导的工业化，贸易保护主义，等等。其以具体行动力促成德意志关税同盟，废除各邦关税，使德国经济获得统一，并对德国的统一产生影响。

第一节　国家利益高于一切

王一还沉浸在上周的博弈论中，没想到大洋彼岸竟然有位精通博弈之术的美国人。纳什导师的均衡理论，也让王一在生活中逐渐耳聪目明。

今天来上课的又是哪位导师呢？王一不由得暗自揣测道：上节课就该问问纳什导师，这节课会讲些什么。

还没到24点，王一已经在自己的座位上坐好了。

果然，周围的女学生又在兴奋地讨论着纳什导师，王一无奈地摇了摇头，看来纳什导师的魅力还真是不小。

到了24点，讲台上突然升起了一团烟雾，一个身影在烟雾中若隐若现。学生们纷纷伸长脖子望向讲台。然而，在导师出来的那一刻，大家却笑场了。

突然，不知道哪个男生说了一句：“呀，这是流浪歌手吧？”然后学生们全部笑倒。只见讲台上这位导师头发蓬乱，一张沧桑的脸上蓄满了胡须，他前面的头发已经掉光了，露出一个闪亮的大脑门儿。高高的鼻梁上架了一副小眼镜。

“各位晚上好，我是今天的导师，李斯特。”讲台上的导师用沧桑的声音做了自我介绍。

“李斯特不是钢琴家吗？怎么教起经济学了？”一个女生疑惑地问道。

李斯特导师涨红了脸：“我是弗里德里希·李斯特导师，你说的钢琴家是弗朗茨·李斯特，我们俩可不一样！”

女生吐了下舌头，歉意地笑了笑。

李斯特导师耸了耸肩：“好了，同学们，如果大家没有别的问题，我就要开始上课了。”

说完，李斯特导师就在黑板上写了大大的一行字：贸易保护。

李斯特导师突然大喊了一句：“国家的利益总是高于一切的！”这突然的一嗓子，把学生们吓了一跳。王一暗想道：这个李斯特导师不是要讲贸易保护吗？怎么扯到国家利益高于一切了，难道他要讲爱国？

李斯特导师似乎看出了大家的疑问，笑着说道：“各位先别着急，虽然我是德国人，但我要给各位讲个美国的故事。”

大家一听有故事，纷纷竖起了耳朵。

李斯特导师讲道：“记得那是1996年的情人节，距离总统预选日期已经不到一周了。这时，共和党的候选人帕特里克·布坎南出现在一家花店里，他买了一束玫瑰花，作为送给妻子的情人节礼物。”

“哇——”女生们纷纷发出羡慕的声音。

李斯特导师笑了一下，接着说道：“可是，他这束玫瑰不仅代表了温馨和浪漫，也代表了严正与谴责！他用这束玫瑰告诉美国公民：南美国家的玫瑰已经抢占了美国市场，正在夺取美国花卉种植者的饭碗！”

“说得没错。”这回轮到男生们热血沸腾了。

“当然，一心沉迷于选举中的布坎南忽略了一个根本问题。”李斯特导师温和地说，“二月，美国正是寒冬时节，玫瑰难以生长；而南美气候宜人，即便加上包装和运费，也比美国本土玫瑰的成本低很多。”（如图15-1所示）



图15-1　国家利益高于一切

大家都点了点头，但心里还有一丝疑问，李斯特导师讲这个故事是什么意思呢？

李斯特导师微笑着解释道：“各位可知道，布坎南为何要在玫瑰上大做文章？原因就是要号召美国民众减少对南美物品的进口，保护美国本土的产品！他想利用这一点，得到美国基层人民的支持。”

大家恍然大悟，看来布坎南真是个聪明人，如此一举两得。

李斯特导师温和地说：“其实，各个国家都存在贸易保护。我再给各位讲个故事。故事发生在2003年，记性好的同学应该知道，那一年，美国爆发了疯牛病，很多国家都禁止从美国进口牛肉，韩国也不例外。”

大部分同学都点点头表示记得，那一阵子闹得人心惶惶，中国也加强了关于进口产品的审查。

李斯特导师接着说：“然而，韩国为了推动《韩美自由贸易协定》的签订，放宽了对美国牛肉的进口。这一协议遭到韩国民众的强烈抗议，超过100万的韩国人在首尔游行，抗议政府进口美国牛肉，当时的韩国总统李明博不得不向韩国民众道歉。”

大家都笑了，韩国人是出了名的崇尚“韩牛”，如果美国牛肉进入韩国市场，势必会损害韩国民众的利益。

李斯特导师说道：“这场‘韩美牛肉风波’就是典型的传统经济民族主义与贸易全球化之间的激烈碰撞。据韩国经济研究院说，这场风波给两国都带来了不小的经济震动，进而造成了25亿美元的损失。”

李斯特导师笑道：“各位都知道，中国劳动力很廉价，而且原料丰富，导致产品的成本很低。”

学生们纷纷点头。李斯特导师继续说：“所以，中国把衣服、鞋袜等日常用品出口到美国之后，价格要比美国的便宜很多。这也导致了美国人纷纷购买便宜的中国货，而其本土产品难以卖出的后果。后来，美国还用‘倾销’的名义告了中国一状，这些都是国际贸易保护的手段。”

李斯特导师笑着说道：“从这三个例子中，各位不难发现，贸易保护主义的主要表现形式有：反倾销；世贸组织的保障措施；以环境保护为名的绿色壁垒；凭借技术优势构建的技术壁垒。”

“各位，”李斯特导师突然沉痛地说，“我知道，中国曾经经历了一段被殖民者掠夺的艰苦岁月。”

大家的心情都有些沉重，气氛一时间有些压抑。

李斯特导师换了温和的语气：“然而，我们要从中学到一些知识，记住历史的教训，于各位而言，也是一种财富。”

看到学生们的情绪好转，李斯特导师在黑板上写下一行字：贸易逆差与鸦片战争。

第二节　贸易逆差与鸦片战争

一提到鸦片战争，王一就有些情绪低落。鸦片战争是每个中国人心里的痛。直到今天，鸦片战争依然被看作中国进入半殖民地半封建社会的标志。

李斯特导师温和地说道："我记得中国的清朝有康乾盛世，当时，稳定的政治带来了中国国内手工业的蓬勃发展。各位要知道，中国的茶叶、瓷器和丝绸等，可是当时欧洲贵族最喜欢的商品。"

"各位可以想象一下，英国等国家从中国进口大量的茶叶等物，就会导致大量白银流入中国市场，"李斯特导师笑着说道，"英国贵族爱喝下午茶，并且把下午茶当作身份的象征，所以必然会从外国进口大量茶叶供自己享用。于是，英国商人纷纷来中国经商。他们想用英国的商品来换取中国的丝绸、茶叶和精美瓷器等。但是，这也存在着问题！"

大家都在想，这个贸易能有什么问题呢？一个国家出口，另一个国家进口，这不是一件很好的事吗？

李斯特导师笑着说："可是中国不愿意理英国人这茬儿啊，各位都知道，中国属于自给自足的农业、手工业经济，他们本身就能造出上好的毛呢、钢铁……所以，中国的手工业者对英国工业搞出的蒸汽机完全没有兴趣啊！即便英国派来了很多金牌销售员也难有作为！"

大家都笑了，确实，中国地大物博，在那个年代实在不需要通过进口获取商品。

李斯特导师摊手道："但很快，英国人又想出一招——印度是英国的殖民地，而且该地生产鸦片，于是，大不列颠的商人们开始酝酿一个非法的鸦片走私贸易。"

王一有些气愤和无奈，他学过历史，也见过那些历史图片。王一知道，吸食鸦片摧毁了很多人的神经，很多青壮年变得萎靡不振，鸦片走私加速了清政府地方官僚的腐败，而且，清朝的经济基础正一步步被鸦片贸易摧毁。

"很快，随着鸦片的流入，中国的白银也大量流失，清政府的财政产生了贸易逆差。"李斯特导师笑着说，"此时，清朝的道光皇帝不得不找来林则徐，说：'小林呀，你去管管吧。'然后，林则徐就把鸦片给烧没了。"

学生们都笑了，李斯特导师接着讲道："那你们说，英国人能同意吗？贸易逆差就意味着亏本啊！英国是中国商品的大买家，但中国却需要英国商品，所以英国一直在亏本，这次靠邪恶的鸦片贸易赚了回去，英国人当然不能坐视林则徐禁烟呀！"

有些学生没有听懂，这有什么问题啊？你拿钱，我把商品卖给你，再正常不过了。李斯特导师无奈地笑了："如果英国把钱全投到中国买茶叶，而中国又不购买英国商品，英国就会出现本国货币短缺的局面，进而没有办法购买其他工业物资，不能进行再生产再获得货币。"

大家都恍然大悟地点点头，是啊，金银全都流通到中国了，本国的货币储备就没有了。

"各位知道，货币最重要的一点，就是作为利润，直接体现在流通环节中。"说完，李斯特导师给大家举了个例子：

英国通过对外贸易和殖民地掠夺，能赚到100枚金币。其中，各种成本加在一起是40枚金币，也就是说，英国总共能获得60枚金币的利润。

然而这60枚金币的利润中，有20枚金币要用来购买茶叶，茶叶还是英国必买的商品，不能省掉。这如果体现在财报上，就是永远损失了20枚金币，因为英国没办法把这个钱从中国市场上赚回来。

这时候，英国只剩下40枚金币，这40枚金币仅够支持正常的生产循环，英国人没钱，就没办法扩大生产力。（如图15-2所示）



图15-2　贸易逆差

当然还有一点：鸦片本身就是赚钱的，但这个钱没有被用来扩大生产力，而是用来直接消费各种丝绸、瓷器等手工品。

所以，无论从国家的角度，还是从个人的角度，英国人都有足够的借口发动战争。因为国际贸易中一个最重要的问题就是：当一个国家通过制造业生产的物资，极大地造成顺差，而导致另一个国家没有货币继续购买物资，所有生产与流通领域都会崩溃。

李斯特导师问道：“这种情况下，英国选择了发动战争，获取巨额金银以及茶叶等物资。你中国不是不给我吗？那我就抢呗。”由此，英国的武装战舰就开到了中国海域，鸦片战争就这样爆发了！

大家都沉默了。

李斯特导师顿了顿，缓缓说道：“不知道各位有没有听说过‘香蕉共和国’？”

“当然听说过，”一个打扮得很新潮的男生开口道，“‘香蕉共和国’是个时尚的衣服品牌。”

李斯特导师笑了：“在经济学中，‘香蕉共和国’可不是这个意思哦，它可是一种严重的经济现象。”

于是学生们纷纷要求道：“李斯特导师！快给我们讲讲吧！”

李斯特导师满意地开了口——

第三节 “美洲香蕉共和国”

“‘香蕉共和国’这个滑稽的词汇源自美洲，因此又被称为‘美洲香蕉共和国’，”李斯特导师，“各位可不要小看香蕉，从某种程度上说，香蕉也是能杀人的！”

学生们都被吓了一跳，香蕉软糯香甜，怎么能杀人呢？

李斯特导师：“大家知道，香蕉是最常见的水果之一了，那时候美国还没有香蕉这种水果，所以不得不从南美洲进口香蕉。在种植香蕉的过程中，美国有一家叫联合水果公司的企业，对蕉农们进行了血腥的剥削。”

联合水果公司是一批以中美洲为据点，向北美地区出口香蕉和其他热带水果的贸易公司。由于南美洲气候炎热潮湿，加上劳动力价格低廉，联合水果公司立马在那里大量开垦荒田种植香蕉和其他热带农作物。

李斯特导师痛心地说：“联合水果公司并不像名字那样单纯地贩卖水果，而是渗透到香蕉生产、包装和出口等过程中，快速垄断了香蕉行业。当时，帝国主义已经度过了早期的疯狂殖民阶段，开始用国家资本主义对落后地区及其人民进行掠夺，而美国的香蕉果品公司就是最典型的案例。”

“啊？您快给我们讲讲吧！”大家的好奇心都被勾了起来。

只见李斯特导师故作深沉道：“哎，这件事啊，说来可就话长了——”

原来，这个世界上有一些国家体量比较小，而且工业基础薄弱，经济门类单一。它们只能靠老天爷，也就是农业吃饭。

当年，美国企业——联合水果公司——敏锐地发现了这一点，于是跑去这些国家高价收购香蕉……

“哎，不对啊，”一位男生皱着眉头说道，“联合水果公司高价收购香蕉，这不是做好事去了吗？怎么能跟杀人扯上关系呢？”

李斯特导师笑着说道：“你别着急嘛，听我接着往下说——”

联合水果公司先是高价收购香蕉，让这个国家的人民看到种植香蕉有利可图，这样一来，很多当地人都放弃了其他经济作物，专门为联合

水果公司种植香蕉。此外，联合水果公司还给当地政府缴纳了大量的税，于是，当地政府也鼓励人民多种香蕉多出口。

可是，当这个国家绝大部分经济都依靠“香蕉”时，联合水果公司的真正目的就浮出了水面——它们开始拼命压低香蕉的价格，最后垄断了整个国家的香蕉出口。

“不对啊，那联合水果公司压低香蕉价格，当地人不种不就好了？”一位男生满不在乎地说道。

李斯特导师摇了摇头：“你想得太简单了。当地经济门类单一，一旦走上种香蕉的道路，它们就会因为经济惯性一直种下去——你不可能说转型就转型，哪怕是把香蕉换成土豆，那也是需要时间的。而且，它们给当地政府缴纳了大量的税款，如果有人不配合种香蕉，当地政府就会派武装力量镇压自己的人民。这些小国家经常更换政府，联合水果公司只要控制住当地政府，那政府就会成为商人敛财的工具，血腥地剥削着当地的果农。”

大家面面相觑，王一也是一脸无奈。弱肉强食，这原本就是国际潜规则。李斯特导师接着讲道：“还不止这些呢！联合水果公司在美洲落后国家一方面血腥剥削香蕉农，逼底层人民做劳动者；另一方面又疯狂占领南美市场，逼他们做消费者，从中获利。

其实，联合水果公司的手段很简单，”李斯特导师认真地说，“他们只是个中间商，把来自洪都拉斯的香蕉运往美国，让从未吃过香蕉的美国大众品尝后，立马用消费和钞票表示自己对香蕉的喜爱。同时，联合水果公司还雇用了大量的廉价劳动力，甚至还有童工。所以，该公司的利润十分惊人，也将更多的公司吸引到南美洲，一起剥削当地的底层人民，搞得民不聊生。”（如图15-3所示）



图15-3　水果公司与政府

学生们都是一脸沉痛，李斯特导师却说："这还远远没有结束，它们在赚足资金后，就开始疯狂扩张版图，不断增购土地，甚至修筑了铁路和港口，方便自己向世界运输香蕉。这也让它们控制了中南美洲国家的货运业、邮政业和金融业。最终，这个联合水果公司达到了跨国公司的规模，成为巨头！"

学生们都有些气愤，把攫取暴利建立在剥削当地人民身上，难怪李斯特导师说，香蕉也能够杀人。

李斯特导师说道："20世纪50年代，在联合水果公司的手段下，危地马拉的农民不仅失去了土地，其自然经济也遭到严重破坏，只能紧紧攥住'当蕉农'这一根危绳。危地马拉的老百姓不仅要忍受政府的贪腐独裁，还要忍受联合水果公司的疯狂压榨，生活苦不堪言。"

王一想起来了，在欧·亨利的小说《白菜与国王》中，作者所影射的就是美国控制下的洪都拉斯。可是，电影中"国中之国"的场景，却活生生在中南美洲上演，这就是他们真实的生活！

香蕉园四周都围着铁丝网，在香蕉、甘蔗、菠萝等热带水果的果园外面，还站着一排戒备森严的美国军人，所有运输香蕉的铁路、公路和港口的出口处，也都有雇佣兵把守，一切都为美国人所操控。

李斯特导师说道："中南美洲的城市里，一切医院、学校、军营甚至邮局，都是属于联合水果公司的，这些美国人在国家中造出另外一个国家，享受国中之国的优待，并享有常人无法得到的特权。"

"反观当地人呢，却只能住在贫民窟里。"李斯特导师心痛地说，"当地的年轻人只能去美国种植园里出卖苦力，剩下的老弱病残就被扔在一旁，成为城市边缘人。"

李斯特导师无奈地说："在'香蕉化'最严重的洪都拉斯，美国联合水果公司占领的土地甚至比本国政府持有的国土还多！而危地马拉的政府，还得出钱向联合水果公司购买国土，真是太可笑了。"

李斯特导师讲得声情并茂，把所有同学都带入到那个悲惨的年代。

"联合水果公司只会让世界香蕉贸易更集中、独大、更危险，这也是中南美洲国家没有实施贸易保护政策的严重后果。后来，那些经济命脉被别人控制的国家，世人就将它们称为香蕉共和国。

告诉各位一件荒唐又无奈的事，”李斯特导师说道，“各位都知道，美国经常公然干涉‘香蕉共和国’的内政。”

大家听后都陷入沉默中。

李斯特导师及时打断了大家的沉默：“所以，各位应该明白，贸易保护其实不全是坏事了吧？那么，谁能告诉我你们从‘香蕉共和国’中吸取到了什么教训呢？大家都是学经济学的，听完我的课，总不能一点儿收获都没有吧？”

听完李斯特导师的话，王一立刻举起手说道：“贸易还是需要一定的保护的，我们不能将自己国家的命运完全放在外国人手里！”（如图15-4所示）

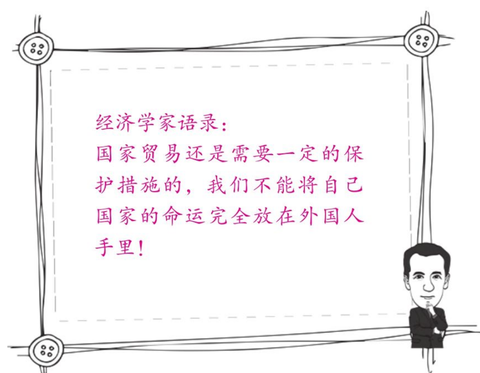


图**15-4**　国家贸易保护

李斯特导师立刻点头表示同意：“非常好！还有吗？”

王一的舍友阿括也举手说道：“我认为，本国经济不能够过于单一，否则就很容易在国际贸易中丧失主动！”

“说得真不错呀。”李斯特导师赞同道。

有王一和阿括打头阵，大家纷纷举手发表了自己的见解。等大家说得差不多了，李斯特导师才挥了挥手对大家笑道：“大家说得都非常好！看来你们确实收获了很多，我很欣慰呀！好了，亲爱的同学们，关于贸易保护的课程，我今天就讲到这里，祝大家晚安！”

学生们热烈鼓掌，以此答谢李斯特导师的倾情讲授。

第十六章　斯蒂格利茨导师主讲“危机”

本章通过三个小节，讲解了约瑟夫·斯蒂格利茨的“危机”经济学内容。约瑟夫·斯蒂格利茨在危机经济方面有深刻研究，为了帮助读者更好地理解约瑟夫·斯蒂格利茨的“危机”经济学，作者将约瑟夫·斯蒂格利茨的观点熟练掌握后，又以幽默诙谐的文字呈现给读者。对“危机”内容有兴趣的读者，本章是不可错过的部分。

约瑟夫·斯蒂格利茨

（Joseph Eugene Stiglitz，1943年2月9日—），美国经济学家，哥伦比亚大学校级教授，哥伦比亚大学政策对话倡议组织主席。1979年获得约翰·贝茨·克拉克奖，2001年获得诺贝尔经济学奖，他的重要贡献使得IPCC获得2007年诺贝尔和平奖。1993年至1997年，斯蒂格利茨担任了美国总统经济顾问委员会主席，1997年至1999年，他又担任了世界银行资深副行长兼首席经济学家。

第一节　为什么会发生经济危机？

又到了周六晚上，到达礼堂后，王一却发现今晚的礼堂格外安静，空气里弥漫着一股不舍的气息。伴随着24点的钟声响起，一位身材有些发福，但却意气风发的经济学家走上讲台。这位导师戴着圆圆的眼镜，穿着一身棕色西装，满脸都是藏不住的笑意。气氛不知为何变得有些热烈而欢快了。

哦！王一认得他，他是克拉克奖和诺贝尔奖的获得者！也是世界银行的副行长和首席经济学家——斯蒂格利茨导师！自己昨天还在新闻上看到了这位经济学家发表讲话的视频！只见这位导师开心地对学生们挥手致意道：“嗨，各位晚上好！我是今晚的经济学导师——约瑟夫·斯蒂格利茨！”

显然，在场的很多学生都认出了他，纷纷爆发出激动的呼声。

斯蒂格利茨导师开心地说：“各位，我这节课的目的，就是跟大家谈谈危机。”

什么？用这么开心的口气讲危机？王一不由得暗自佩服，看来经济学家早已经习惯应对各种危机了。

斯蒂格利茨导师笑着说道：“各位知道美国曾爆发的经济大萧条吗？”

学生们纷纷表示知道，斯蒂格利茨导师满意地点点头，然后问道：“那各位知道，为什么美国会出现经济大萧条吗？要知道在1929年以前，美国的经济可是蓬勃发展的啊！”

王一学过历史，1929年以前，美国确实是一派繁荣景象，汽车、通信、飞机等行业蒸蒸日上，美国的股市还经历了18个月的绝对牛市。为什么到了1929年，美国的股市会突然崩溃，甚至引发了一场波及世界的经济危机呢？

斯蒂格利茨导师卖了个关子，笑着说：

“我给各位讲个故事，各位或许就能明白了。从前有一个岛，岛上有3个老板，老板A开了衣服店，老板B是农场主，老板C则是家电厂老板。岛上一共有32位工人，每个厂子正好需要10人，可失业的2人也不是长期失业，因为他们会因别的工人生病或外出等原因轮流上工，所以

岛上生产和消费是基本平衡的。”

大家正幻想着和谐的场面，斯蒂格利茨导师却打断了大家的幻想：

“但是！在生产率提高之后，每个老板只需要8人就能完成工作，于是，就会造成8个人的失业。因为失业，有人愿意多干一小时，并少拿50元的工资。在失业的压力下，人们会有什么行为呢？”

一个男生说道：“生产率提高，劳动时间变长，工资变少，会让大家都产生失业的危机感。”

“不错，”斯蒂格利茨导师赞道，“危机感会驱使他们减少消费，进行储蓄，这些劳动者的总消费就会呈现明显下降的趋势。因此，即便老板们没有扩大产能，也会出现产能过剩。于是，他们只能通过降价卖出产品。”

王一不由得想到：为了有更大的降价空间，老板肯定会继续延长劳动时间，并且减少工资，这样一来，岛上的失业率就会增加得更加厉害。

果然，斯蒂格利茨导师无奈地说：“生产率提高，但需求没有跟上，这就导致了失业率增加；劳动者工资减少，必然会让消费减少，造成供过于求，甚至让工厂倒闭，造成更多人失业，形成恶性循环。”

斯蒂格利茨导师无奈地说：“最后，岛上竟然出现了一个怪现象：人们有需求，但不敢买；厂家有生产能力，但卖不出去；在生产率大幅提高以后，人们居然既不劳动，也不消费，甚至有人活活饿死。”

王一不由得感叹道：这就是经济的威力啊，人们陷入自己设计的经济怪圈里，无法自拔。

斯蒂格利茨导师说道：“工人来干活，钱却大部分给了老板。老板为了攫取更多的利润，不断压榨工人的劳动成果，获得更大的剩余价值。这直接导致了生产发展起来的同时，造成贫富差距过大，引发产品相对过剩。”

王一有些愤愤不平，是啊，真正需要消费的人群，却没有购买能力。工人的生活水平本就在最低层次，他们需要大量的生活必需品，但却因被剥削而导致无法购买，而小部分有钱人却不需要再买更多的产品。（如图16-1所示）

斯蒂格利茨导师用一个故事就讲清了经济危机的原因：老板剥削工人，导致整个社会的消费能力不足，继而造成产品剩余，即相对过剩。

接下来，工厂会因卖不出产品而倒闭。经济危机原来就是这样的怪圈。



图**16-1**　经济危机

斯蒂格利茨导师笑着说："各位明白经济危机为什么会发生了吗？"大家纷纷点头，表示自己已经明白了。于是，斯蒂格利茨导师又问了另一个问题：

"各位每个月的生活费是多少呀？"

有人说1000元，有人说3000元，斯蒂格利茨导师笑着说："那各位每个月买食物的钱又是多少呢？"

花1000元的人说"吃饭买零食加起来，一共300元"，而花3000元的人却不好意思地说"我能花2500元"。

大家都笑了，一位男生说道："斯蒂格利茨导师！您该不会是讲恩格尔系数吧？"

斯蒂格利茨导师开心地笑了。

第二节 “骗人”的恩格尔系数

“同学们，你们知道恩格尔系数吗？”斯蒂格利茨导师笑眯眯地问。大部分人都表示知道，但也有一些同学从未听说过这个名词。

斯蒂格利茨导师想了想，说道：“好吧，各位，在讲恩格尔系数前，我先问大家这样一个问题——社会危机是怎么产生的？”

社会危机？听到这个问题，大家都陷入了沉思。不久，一位男生弱弱地说道：“……因为没钱？”

斯蒂格利茨导师顿时笑了起来：“哈哈，这倒是大实话，你说得对，但是不完整。社会危机其实是因为家庭危机，如果一个城市有80%的家庭都长期处于危机中，那这个城市肯定会存在各种问题。”

王一皱着眉头沉思了一下，不错，社会原本就是由无数个家庭构成的。如果一两个家庭出现危机倒没什么，但如果大部分家庭都出现危机，那这个社会就必然出现问题了。

“好了，各位，在了解社会危机出现的原因后，我们再回头来看看恩格尔系数。”斯蒂格利茨导师转身在黑板上写下一个公式：食物支出金额÷总支出金额×100%＝恩格尔系数。然后他说道：“恩格尔系数就是衡量一个国家和地区人民生活水平的计算方式，它是国际上广泛使用的一个指标，也是联合国粮农组织提出的标准，但是——恩格尔系数真的准确吗？”

这个问题一抛出，大家都很诧异，联合国粮农组织提出来的标准还能不准确吗？斯蒂格利茨导师仿佛看出了大家的想法，他笑着说道：“喂喂，身为中国学生，各位可不要犯本本主义错误哦！我给各位举个例子，各位就知道了。”

斯蒂格利茨导师说：“假如女生A的工资是3000元，男生A的工资是5000元，二人组建家庭后，月薪一共是8000元。他们每月需要还4000元的房贷，女生会买便宜衣服和护肤品需1200元，还有交通、社交费用2000元，所以每月只有800元用于吃喝。”

大家纷纷把数字记在笔记上，斯蒂格利茨导师接着说：“女生B每月赚1万元，男生B每月赚2万元，夫妻二人一共赚3万元。两个人没有房贷，也不爱出去旅游，没事儿就各种网购零食或者叫外卖，所以，二人用于食物的花销大约为2万元。”

斯蒂格利茨导师笑着说："按照恩格尔系数来说，恩格尔系数在59%以上为贫困，50%～59%为温饱，40%～49%为小康，30%～39%为富裕，低于30%为最富裕。大家可以算下，家庭A和家庭B的恩格尔系数分别属于哪一类？"（如图16-2所示）

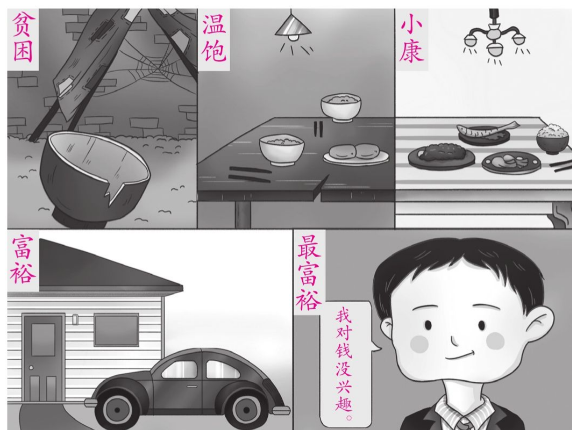


图16-2　恩格尔系数

学生们纷纷按照恩格尔系数的算法，算出了两个家庭的恩格尔系数。王一惊讶地发现：家庭A的恩格尔系数为10%；家庭B的恩格尔系数为67%。如此一来，月薪8000元的A家庭为最富裕，而月薪3万元的家庭B则是贫困。

数据一出来，大家傻了眼。再算一遍，结果还是一样的。

斯蒂格利茨导师用一脸幸灾乐祸的表情看着迷茫的学生们，然后开了口："各位，不要觉得不可思议，也不要怀疑自己的数据，因为——恩格尔系数根本就是骗人的！"

斯蒂格利茨导师的一番话，立马引来一片哗然。斯蒂格利茨导师接着说道："就像刚才那两位同学一样，一位月消费1000元，却只在食物上消费300元；另一位月消费3000元，却有2500元用在吃喝上一样。"

大家恍然大悟，一个女生较真道："那么，恩格尔系数一点儿用处都没有吗？既然没有用，联合国粮农组织为什么还要沿用恩格尔系数呢？"

斯蒂格利茨导师微笑着说："当然，我不否认我的例子都是特殊现象，但这种特殊现象确实是生活中随处可见的事情。恩格尔系数原本就是不够科学的，只是到目前为止，还没出现比它更高级的计算方式。"

这位女生接着说："那么，对大部分人来说，恩格尔系数还是有效

的，对吗？”

斯蒂格利茨导师耸了耸肩，仿佛对这样认死理的学生很无奈：“当然不对，且不说我刚刚举的例子，影响恩格尔系数的因素实在太多了，我这么跟你说吧——”

斯蒂格利茨导师举例道：“不妨就用你们中国所谓的‘绿色食品’为例。据我了解，中国目前把食品分为普通食品、无公害食品、绿色食品、有机食品四个等级，其中有机食品的生产要求最为严格，对吗？”

女生和其他同学频频点头。斯蒂格利茨导师接着说：“我在某城市的农贸市场发现，有机蔬菜的价格比普通蔬菜的价格贵了14倍；在一些大城市里，甚至会贵到15倍以上。有机大米也会贵上七八倍！”

女生把头发一甩，问道：“这些跟恩格尔系数有什么关系呀？”

斯蒂格利茨导师说道：“假如中国人有钱了，在日常生活中就会选择有机食品，那用于食物的支出就会上升。直接后果就是——有钱了，恩格尔系数反而变大，原本属于小康水平的人群，一下子就会被归为贫困人群！”

女生无话可说了。斯蒂格利茨导师接着说：“影响恩格尔系数的因素远不止这些，就拿中国来说，消费品价格比价不同、居民生活习惯的差异，以及由社会经济制度不同所产生的特殊因素，无一不影响着恩格尔系数的浮动。”

女生心悦诚服地点点头，表示自己明白了。斯蒂格利茨导师微笑着示意这位女学生坐下，然后接着说道：

“在实际操作中，恩格尔系数会受到很多因素的影响。姑且不论各地区消费品价格、生活习惯、社会福利补贴等方面的差异，光是在食品等级的选择上，就会导致恩格尔系数横向、纵向比较的难度加大。”（如图16-3所示）

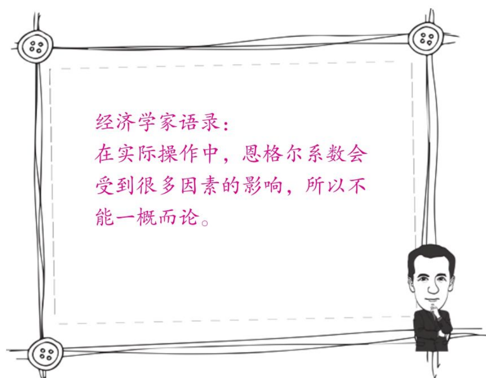


图16-3　恩格尔系数与实际操作

“总之，”斯蒂格利茨导师总结道，“恩格尔系数泛泛而谈，它的问题不大，但精准操作确实很难。”

大家都连连点头，看来真的不能太教条主义啊，遇到事情还是要多思考，这回还真是跟斯蒂格利茨导师多学了点儿知识。

斯蒂格利茨导师笑眯眯地接着问：“各位都知道，美国是个富裕的国家，但各位知不知道，美国还找中国借钱呢！”

啊？王一暗想，斯蒂格利茨导师在逗我们？

斯蒂格利茨导师脸上虽是笑嘻嘻的，但却用认真的口气说：“这是真的，而且，美国还没少跟中国借钱，各位知道为什么吗？”

第三节　美国为什么找中国借钱？

斯蒂格利茨导师笑眯眯地说："美国为什么向中国借钱？这个问题也可以问成——为什么中国借钱给美国？"

一位男生嚷嚷道："因为美国经济危机，缺钱呗！"

斯蒂格利茨导师微笑道："是呀，2008年爆发了全球性金融危机，超级大国——美国——也不例外。可是，为什么美国缺钱了，中国就要把钱借给美国呢？"

大家点点头，是啊，中国要借钱给美国，肯定是对自己有好处的啊！虽说我国一直崇尚道义，但毕竟国家也是要发展的嘛。总不可能一点儿好处都没有，就把钱白白借给美国吧？

想到这儿，大家纷纷笑起来。

斯蒂格利茨导师佯装敏锐道："你们又想到什么歪理啦？看你们的笑容就知道，肯定又打了什么小算盘。"

在轻松的氛围中，斯蒂格利茨导师给大家分析道："你们看，中国自从改革开放以来，一直在搞外向型经济吧？所以积累了大量的美元外汇。中国拥有这么大的美元储备，肯定是要花出去的，对吧？"

大家纷纷点头，斯蒂格利茨导师笑着说："大家知道，美元虽然是国际货币，但在中国市场买菜的时候，没有中国人是按美元结算的吧？！"

对，大家表示同意。

斯蒂格利茨导师接着说："所以呀，既然美元只能花在美国身上，不能放到中国市场流通，那有什么办法把这笔美元花得更有价值呢？答案就是买美国国债！你们想呀，大量的钱放在手里花不出去，还不如借给美国，收点儿利息！"

大家都笑了，斯蒂格利茨导师到底是中国人还是美国人呀，怎么给人一种很熟悉中国的感觉呢？

斯蒂格利茨导师笑着说："中国美元多呀，所以就成了美国国债的最大持有国之一。如果中国不买美债，美国就会提高收益率，吸引别的国家来买；如果大家都不买，我就制造通货膨胀抵消债务！所以呀，中国不得不买美债。"

大家都发出了啧啧的声音，看来中国买美元是势在必行呀。斯蒂格利茨导师笑眯眯地说：

“还不止如此呢，大家知道，美国有钱呀，富裕，稳定，所以美元也相当稳定。虽然小波动还是有的，但却无伤大雅。各位想想，如果是你买国债，是买一个稳定的大国的国债，还是买一个战乱不断的小国的国债？”（如图16-4所示）

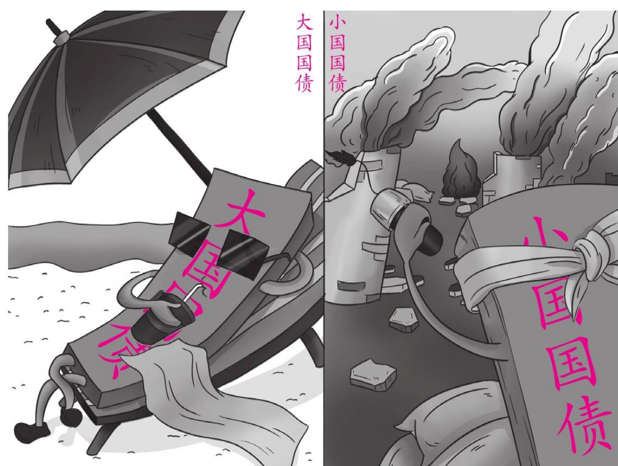


图16-4　大国国债与小国国债

大家愣了一下，买哪个不都能赚钱吗？

斯蒂格利茨导师无奈地解释道：“这么跟大家说吧，你有钱了，是想借给一个信誉良好、每月都有稳定收入的邻居，还是想借给一个没工作、吃了上顿没下顿的邻居？”

这回，大家都异口同声地做了回答：“当然是借给第一位邻居了！”

斯蒂格利茨导师笑着说：“没错，大家可以想想，如果把钱借给一个战乱不断的小国家，你今天把钱借出去，可能第二天他们就换了一个新政府，新政府若不替上届政府还债，你这笔钱可就收不回来了！”

大家立马摆手道：“还是借给美国吧，借给美国才是上佳之选！”

斯蒂格利茨导师笑着说：“既然大家明白了中国借钱给美国的原因，也要知道美国为什么需要借钱。”

王一一想，也对啊，美国这么有钱，为什么还要跟中国借钱呢？

斯蒂格利茨导师颇为无奈地说：“各位都知道，美国人的福利那是相

当好。但是，各种福利加在一起，也造成了美国的财政赤字！”

王一知道，美国人无论是医疗还是就业，都有着极大的社会保障。这对美国政府而言，无疑是笔巨大的开销。

斯蒂格利茨导师接着说道：“还有啊，美国文化与中国不同，我的老乡萨缪尔森导师应该跟大家说过，美国人是热衷花明天钱的。这种负债消费文化，从美国建国伊始就存在了。”

学生们不由得想到了萨缪尔森导师的话，美国人喜欢贷款，喜欢信用卡，他们已经不是月光族了，而是月负族。

斯蒂格利茨导师说道：“各位可以想想，美国人都靠信用负债消费，没有存钱的习惯。大量的债务逼着美国发展资本市场，这必然需要庞大的资金作负债消费的后盾。

还有一点比较有趣的，”斯蒂格利茨导师笑道，“各位知道，美国是靠选举产生总统的。所以，历届总统候选人为了拉选票，不得不向选民们承诺一些福利条件。这些条件的兑现，也是需要大量资金做基础的！”

学生们都笑了，课堂上呈现出轻松欢快的氛围。

“好了，亲爱的学生们，本人今日之课，到此就要结束了，”斯蒂格利茨导师放下了笑容，换上了一脸认真的表情，“所有的经济学课程，到此也已经全部落幕。”

“唉——”在场的学生们都发出了不舍的叹息。斯蒂格利茨导师重新换上了笑容：“可是，各位还是有收获的，是吗？”

学生们拼命地点头，是啊，从威廉·配第导师，到最后一课的斯蒂格利茨导师，这16位著名的经济学家，无一不存在于大家的脑海里。

上第一堂课之前，王一只是一个初涉经济的“小白”，但如今，他已经能跟专业课导师进行更深入的交流了。所有这一切，都归功于16位伟大的经济学家！

斯蒂格利茨导师再次鞠了一躬，教室里响起了雷鸣般的掌声。

参考文献

[1] 钟伟伟．经济学原来这么有趣［ M ］．北京：化学工业出版社，2013．

[2] 钟伟伟．经济学原来这么有趣I［ M ］．北京：化学工业出版社，2015．

[3]（美）泰勒．斯坦福极简经济学［ M ］．林隆全，译．长沙：湖南人民出版社，2016．

[4] 薛兆丰．经济学通识（第二版）［ M ］．北京：北京大学出版社，2015．

[5]（美）罗伯特·弗兰克．牛奶可乐经济学［ M ］．闾佳，译．北京：北京联合出版公司，2017．

[6]（韩）柳泰宪．在小吃店遇见凯恩斯［ M ］．徐若英，译．成都：四川人民出版社，2016．

[7] 李子旸．经济学思维［ M ］．北京：中国友谊出版社，2016．

[8]（美）曼昆．经济学原理（第7版）［ M ］．梁小民，梁砾，译．北京：北京大学出版社，2015．

[9]（美）冯·诺伊曼，（美）摩根斯坦．博弈论与经济行为［ M ］．王建华，顾玮琳，译．北京：北京大学出版社，2018．

[10] 熊彼特．十位伟大的经济学家：从马克思到凯恩斯［ M ］．贾拥民，译．北京：中国人民大学出版社，2017．

[11] 麦子．给你一双经济学家的慧眼［ J ］．中国合作经济，2009（12）．

[12] 荆墨．经济学大师的灵魂［ N ］．经济参考报，2015.07.01（008）．

[13] 王兴康．买卖竞争与价格歧视［ N ］．深圳特区报，2016.09.20（B10）．

[14] 张婷．只买对的，不买贵的［ N ］．山西日报，2019.09.10（009）．

[15] 王中保，程恩富．马克思主义经济危机理论体系的构成与发展［ J ］．经济纵横，2018（ 03 ）．

[16] 刘笑诵．我国货币供应量与通货膨胀关系的实证研究［ J ］．中国商贸，2011（ 33 ）．

[17] 孙国峰．货币创造的逻辑形成和历史演进——对传统货币理论的批判［ J ］．经济研究，2019（ 04 ）．

大师精华课系列

传播学原来很有趣

16位大师的精华课

梁萍 著

围绕生活中
经常出现的
传播学现象

COMMUNICATION IS VERY INTERESTING

THE ESSENCE OF 16 MASTERS

选取16位
享誉世界的
传播学大师

萌系漫画插图
双色精美印刷

通俗易懂又妙趣横生

清華大學出版社

大师精华课系列

传播学原来很有趣：
16 位大师的精华课

梁萍　著

清華大學出版社
北　京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：**010-62782989**，**beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn**。

图书在版编目（**CIP**）数据

传播学原来很有趣：16位大师的精华课 / 梁萍著．—北京：清华大学出版社，2021.9

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-58254-0

Ⅰ．①传…　Ⅱ．①梁…　Ⅲ．①传播学 - 通俗读物　Ⅳ．①G206-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2021）第100520号

责任编辑：刘　洋

封面设计：徐　超

版式设计：方加青

责任校对：王凤芝

责任印制：丛怀宇

出版发行：清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦A座

邮　　编：100084

社总机：010-62770175

邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市国英印务有限公司

经　　销：全国新华书店

开　　本：148mm×210mm

印　　张：9.5

字　　数：221千字

版　　次：2021年9月第1版

印　　次：2021年9月第1次印刷

定　　价：89.00元

产品编号：086707-01

内容简介

本书围绕生活中经常出现的传播学现象，选取了16位享誉世界的传播学大师，把他们的观点以一种通俗易懂而又妙趣横生的方式介绍给读者。

本书以课堂演讲的方式，让每位传播学导师来讲解自己的传播学理论。为了更好地帮助读者理解和应用，所选择的内容均是传播学经典内容，并且多与日常生活关联颇深。本书适合那些对传播学感兴趣，以及想要深入了解传播学经典的读者。

序言

传播学是一门研究传播与交流过程的学科，从这一概念延伸开来，其包含的意义是非常广泛的。无论是个体传播者间的信息交流，还是通信、媒介方面的内容，都属于传播学研究的范围。

从古代的飞鸽传书、烽火狼烟，到现代的无线电话、互联网，人类的通信方式一直在改变，但传播的本质属性却没有变化。通信技术的发展扩展了传播学研究的理论和内容，此前人们在研究传播效果时，所立足的基础是报刊和电视媒介，而现在再来研究传播，互联网和移动终端已经成为最主要的研究对象。

传播的过程从人类诞生之初便已有之，原始社会的人们可以借助肢体、语言和眼神来交流信息，伴随着语言符号的出现，传播的具体形式也随之发生改变。而传播正式成为一门学科，则是从20世纪的美国开始的。在20世纪四五十年代，传播学正式成为一门新的学科，而我国对传播学的研究则从20世纪80年代才正式开始。

由于传播是人的一种基本社会功能，所以那些研究人与人之间关系的学科，都或多或少地与传播学存在一定的关联。所以我们可以看到，那些鼎鼎大名的社会学家在传播学领域也建树非凡，许多心理学研究者对传播学领域的受众研究也乐此不疲。

这样看来，传播学似乎处在一个多种学科的交叉点上，各种学科的理论都可以为传播学所用。在此基础上，在众多理论研究者的共同努力下，传播学也产生了许多自身独有的理论，这些理论丰富并完善了传播学的学科体系，使传播学成为其他社会学科所无法替代的存在。

传播学理论和传播学的理论研究者正是我们在这本书中要重点介绍的内容。作为一本传播学入门图书，在内容架构上，我们立足于理论介绍的宽度和广度，而在理论深度上进行了一些取舍。传播学主要对大众传播、组织传播、人际传播等内容进行研究，不同的理论研究者对这些内容有不同的阐述，在本书中，我们所呈现的就是传播学大师们的理论内容。

在内容呈现形式上，我们选择让大师们“自己来说”，在阐述自己理论的同时，大师们还会结合当前社会现实进行例证分析。这种例证和理论的结合会让每一节课变得更为有趣，也可以让读者更好地将传播学理

论与现实事件相联系。理论学习的目的是指导实践，这也是本书写作的初衷之一。

想要用一本书将传播学所有重要理论囊括其中并解释透彻，显然是不现实的，因此我们主要选取了十六位大师，并节选了他们的一些代表性理论。为了满足读者获取更多传播学理论的需要，在每位大师的课程中，都会有相应的内容介绍，读者可以通过介绍了解大师们所讲述的具体理论，从而进一步了解大师们的完整理论架构。

当然，将这些大师们的理论精华融汇在一本书中，用深入浅出的方法讲述给读者，并不是一件容易的事情。在写作过程中，由于作者个人能力所限，可能会存在一些疏忽和错误，希望读者多多指正。

引言

新学期，新气象，对于这一届新闻传播学专业的新生来说，一个最大的变化在于他们的传播学课程不再由专业教师授课，转而采用智能交互式课堂教学。简单来说，学生们可以通过智能穿戴设备，与那些历史上的传播学大师互动交流，聆听大师们的精彩讲述。

对于阴差阳错进入新闻传播学专业的马鹏伟来说，保证学分不挂科是底线也是目标，底线意味着坚决不能挂科的决心，而目标则意味着想不挂科还需要很大努力。这种异常复杂的情况，让他既想自由地享受大学时光，也时刻告诫自己，必要的课程还是要认真学习的。

对于新闻传播学专业的必修课“传播学概论”，马鹏伟并没有太大兴趣，只是对新学期的教学方式颇感新奇。正相反，他的女朋友卢方娜却对传播学情有独钟，被调剂到图书馆学专业的她不仅对传播学新的教学方式感兴趣，更对它的诸多理论如数家珍。

卢方娜对图书馆学专业的课程内容提不起一丝兴趣，反而对新闻传播学专业的课程内容格外好奇。她既有成为新闻主播的目标，也有进入传媒行业的底线，目标意味着需要付出极大努力，而底线则是她当前为未来定下的唯一方向。

她的第一步计划是转专业，而想要做到这一点就要首先将本专业的课程学好，拿到足够优秀的成绩后，才能去申请转专业。在学习本专业课程的同时，卢方娜还打算去学习一下传播学课程内容。这样一来，即便马鹏伟不想去上课，也只得在女友的“威慑”下，乖乖去陪读。

可能是出于对新型智能设备的好奇，也可能是出于对传播学大师们的好奇，大一新生正式上课的第一天，智能交互课堂外就挤满了学生。由于学生们的踊跃报名，在必修课之外，学校还开通了这门课程的选修课，所有报名的学生，都有机会参与到这一课堂之中。

由于被安排在第一堂课，卢方娜和马鹏伟早早来到课堂外等候。在给维持秩序的老师看过学生证完成签到后，两人迅速进入教室找到一个相邻的座位坐好。

在每个座位旁边都配置有一套头戴式智能设备，内置AR眼镜、耳麦和麦克风功能，使用者佩戴后可以看到可视化影像，并能够与之交流互

动。教室内的所有设备连接在一个统一的终端上，所以大家看到的影像也是统一的。

在教室内坐满人后，课堂外面的学生们依然不愿离去，就这样，新学期的第一堂传播学课开始了。

目 录

序言
引言
第一章　威尔伯·施拉姆导师讲“大众传播”
　第一节　走入大众传播之门
　第二节　传播途径：谁同谁谈话
　第三节　如何让受众点击你的文章
　第四节　过度沉迷手机的“潜在效果”
　第五节　如何让大众媒介“负起责任”
第二章　沃尔特·李普曼导师讲“公众舆论”
　第一节　“媒介真实”可能并不真实
　第二节　每个人都会有“刻板成见”
　第三节　公众很难形成正确的舆论
　第四节　谁能来拯救公众舆论
第三章　库尔特·勒温导师讲“把关人”
　第一节　网络中到处都是“守门人”
　第二节　新时代“把关”更难了
　第三节　人人都有“气场”
　第四节　换个环境去影响你的受众
第四章　保罗·F.拉扎斯菲尔德导师讲“传播效果”
　第一节　选战宣传的“传播效果”调查
　第二节　很遗憾，大众媒介影响不到选民
　第三节　人际传播的作用要大于媒介传播
　第四节　一个KOL的自我修养
　第五节　谁在影响大众传播的效果
第五章　哈罗德·D.拉斯韦尔导师讲“传播的结构与功能”
　第一节　定义传播学的本质结构
　第二节　大众传播都能帮你干什么
　第三节　用口号是怎样打赢战争的
　第四节　掌握技巧让你的宣传更具艺术性
第六章　卡尔·霍夫兰导师讲“传播与说服”
　第一节　传播如何才能产生效果
　第二节　什么人容易成为说服者
　第三节　如何表达有争议的问题
　第四节　卖点的宣传顺序很重要

第七章　马歇尔·麦克卢汉导师讲“理解媒介”
第一节　媒介即讯息
第二节　媒介是人的延伸
第三节　“热媒介”与“冷媒介”
第四节　“地球村”是怎么来的
第八章　梅尔文·L.德弗勒导师讲“媒介依赖”
第一节　你是不是一个“媒介依赖者”
第二节　大众传播的“魔弹理论”
第三节　“兴趣推荐”究竟在推什么
第四节　传播过程模式是个复杂系统
第九章　罗伯特·艾兹拉·帕克导师讲“媒体如何影响公众”
第一节　刷微博的乐趣在哪里
第二节　传播是社会的中心
第三节　“边缘人”与移民同化问题
第十章　丹尼斯·麦奎尔导师讲“受众分析”
第一节　受众都有谁
第二节　积极主动的才是好受众
第三节　好评为什么要返现
第四节　受众更有力还是媒介更无力
第十一章　加布里埃尔·塔尔德导师讲“公众、群众、舆论”
第一节　公众是一群精神联结的个体
第二节　舆论是一种评论
第三节　IP剧是如何火起来的
第四节　每个人都可以成为精英
第十二章　斯图亚特·麦克菲尔·霍尔导师讲“文化表征理论”
第一节　传播是个商品流通的过程
第二节　受众的三种解码立场
第三节　表征与文化
第四节　传播学研究中的“批判学派”
第十三章　乔治·格伯纳导师讲“电视教养理论”
第一节　每个人都在被大众传播影响
第二节　互联网媒介的“共识”作用
第三节　大众传播特定倾向性的形成
第四节　为什么流量明星这么火
第十四章　菲利普·J.蒂奇诺导师讲“知识鸿沟理论”
第一节　《芝麻街》的失败
第二节　我们是如何一步步落后的
第三节　“知识鸿沟”能被填平吗

第四节　信息社会中的贫富差距
第十五章　伊丽莎白·诺埃勒-诺依曼导师讲“沉默的螺旋”
第一节　少数意见与多数意见
第二节　无处不在的“沉默的螺旋”
第三节　“意见环境”影响舆论
第四节　怎样才能跳出“沉默的螺旋”
第十六章　马克斯韦尔·麦库姆斯导师讲“议程设置理论”
第一节　大众传播的议程设置
第二节　为什么我们会多次看到相同的新闻内容
第三节　政府需要借助传媒来推广宣传
第四节　议程设置功能并不是万能的
参考文献

第一章
威尔伯·施拉姆导师讲“大众传播”

在本章中，威尔伯·施拉姆导师将带大家走入大众传播学的大门，作为传播学理论的集大成者，施拉姆导师将从大众传播的概念、途径、潜在效果和媒体责任等角度展开自己的课程。

威尔伯·施拉姆

（Wilbur Schramm，1907年8月5日—1987年12月27日），美国著名传播学者。其一生著述颇丰，编写了近30部理论著述，他不仅是美国传播学的主要奠基人，同时也是传播学领域的集大成者，被誉为“传播学之父”。

他建立了第一个大学的传播学研究机构，编撰了第一本传播学教材，同时也是第一个获得传播学教授头衔的人。作为毕生致力于研究传播学的学者，施拉姆对传播学这一学科的建立做出了重大贡献。

第一节　走入大众传播之门

在学生们都穿戴好设备，安静就位后，一位英俊帅气的年轻男子走入大家的视野。对于稍有些传播学知识积累的人来说，男子的面孔并不陌生，他正是传播学学科的主要奠基人威尔伯·施拉姆教授。著述颇丰的他将会在接下来的四节课中，为大家讲解他对传播的看法和认识。

“大家好，很高兴在这里与大家相遇。作为为大家讲述第一堂传播学课程的导师，我很荣幸，同时也有些困扰。我有很多传播学的知识想要与大家分享，但鉴于时间有限，我只能略作筛选。由于是大家的第一堂传播学课程，在这里我主要为大家讲解一些大众传播的入门内容。”施拉姆导师略显拘谨地说道，“现在，我想先问大家一个问题，当我们在使用‘传播’这个词时，我们说的究竟是什么？”

大多数传播学课程在最初可能都会讲解这一内容，但想要精准定义“传播”这一概念，其实并不容易。至少从传播学历史发展的进程来看，许多传播学大师都给传播下过定义，我们无法确定哪些定义是对的，哪些定义是错的，似乎哪一个都能自圆其说，所以施拉姆导师所提问题的答案也是开放性的，并没有什么标准答案。

听到施拉姆导师的提问，许多同学举手示意要回答问题，施拉姆导师选择了一个胖胖的同学。

“我觉得传播与传递很相似，只不过传递可能更注重物质实体，而传播更偏重于信息之类的内容。从这个角度来看，研究传播应该主要研究信息是如何在人与人之间传播的，在传播过程中这些信息发生了哪些变化，信息的传播造成了哪些结果等内容。”胖胖的李文文胸有成竹地说道。

在李文文之后，还有一些同学说出了自己的答案，施拉姆导师一一给予了评论，在一番讨论后，施拉姆导师收回话语权，开始了自己的讲述。

“在大家给出的众多答案中，我对于第一位同学的答案印象比较深刻，我认为传播是分享信息，这是一种关系，也是一种分享的活动，而不是一个人对另一个人施加的行为。简单来说，传播应该是双向的。

“社会学家查尔斯·科利认为，传播是人类关系赖以存在和发展的机制，是一切智能的象征，以及通过空间传达和通过时间保存它们的手

段。我比较认可这一观点，我认为传播应该是对一组信息符号意向的分享。

“社会是各种关系的综合，在这些关系中，有一些信息是相互共享的。人类传播是人所进行的某些事情，这些事情本身并没有什么特别的，是传播关系中的人让它们产生了意义。信息本身也没有意义，赋予它们意义的是人类。因此我们在研究传播时，也需要去研究人，去研究人与人的关系。想要了解人类传播，就要了解人类是如何建立起联系来的。

“两个或两个以上的人聚在一起，他们想要去分享某种信息，由于他们的生活经验和阅历不同，他们所携带的信息标志也会有所不同。反过来，他们在理解彼此信息时，也可能会有所不同。尤其是处于不同文化语境中的人们，在理解彼此分享的信息时，显然会出现不小的麻烦。

“当然，传播并不都是依靠语言来进行的，上面我们所说的信息也不止有话语，一个手势、一种面部表情、一种声音的语调、一个信号灯标志，这些都蕴含着信息。我们在理解传播时，需要将其置于一定的社会关系之中，在使用和解析信息时，需要借助这种社会关系。其中最典型的传播形式就是传播者和接受者的双向关系。

“在这种双向关系中，传播者和接受者被社会环境联结在一起，同时也被他们个人的知识和价值观的共识部分所联系，只有在这种关系中，他们才能够共享信息。”施拉姆导师似乎是口干了，说到一半突然停了下来。

上面所讲的这些内容，主要是施拉姆导师对“传播的循环模式”理论的阐述，其所强调的主要是社会传播具有互动性，传播双方都是传播行为的主体。但仔细来看，这一理论缺少对传播者和接受者地位差别的分析。在很多传播过程中，传播者与接受者的地位实际上是不相同的，所以这一理论并不适合大众传播过程。基于这一点，施拉姆导师又提出了一个新的传播过程模式，即大众传播过程模式。

“上面我讲到的内容可能偏离了本节课的主题，但作为一个基础知识的铺垫，大家也有必要了解一下，现在我们开始正式进入大众传播内容的讲解。大众报刊的出现可以看作近代大众传播出现的标志，自此之后，越来越多新的媒介形式出现，开始丰富并发展大众传播的内容。

“从定义上看，大众传播被认为是专业化的媒介组织使用先进的传播技术和产业手段，以社会上的一般大众为传播对象，进行的信息生产和

传播活动。对此，我总结了一种大众传播的过程模式，这一传播过程模式主要包含以下几方面内容。

“第一，当大众传播媒介在接收到信息源所发出的信息后，需要经历译码者、释码者和编码者的加工和整理，随后这些信息才会变成可以被传播的符号或讯息。新闻的采编播过程所完成的正是这一工作。

“第二，信息的接受者大多属于一定的社会群体，他们在接受和传播这些信息时，往往会受到群体成员的影响。在这一传播过程中，信息传播是双向的，每一个接受者同时也是一个传播者。

“第三，信息在群体中传播时，往往会经过个性化的解释和加工。而当信息接受者们接到信息后，也往往会给传播者发出相应的反馈信息。这一点放在现在很好理解，当我们向朋友转述信息时，很少会原封不动地叙述信息内容，而多会或多或少地加入自己有感情的叙述。

“第四，在传播过程中，传播者和接受者都扮演着译码、释码和编码者的角色。这一点结合前面我所将讲的传播过程是双向的、相互联结的会更好理解（如图1-1所示）。

“上面的这些论述就是我所总结的大众传播过程模式，在这一传播过程模式中，信息的传播者和接受者是可以相互转化的，这是较为重要的一点。”短暂停顿后，施拉姆导师又展开了一大段论述。

听着施拉姆导师的精彩讲述，课堂上的同学们都若有所思，但又似乎都没弄明白大众传播究竟是怎样一回事。

“我可以将您所介绍的大众传播过程模式理解为在视频网站上看电影，同时还不停发弹幕发表自己的看法吗？理解了这一点对我们有什么作用呢？”一位瘦高的男同学举手示意，提出了自己的疑惑。

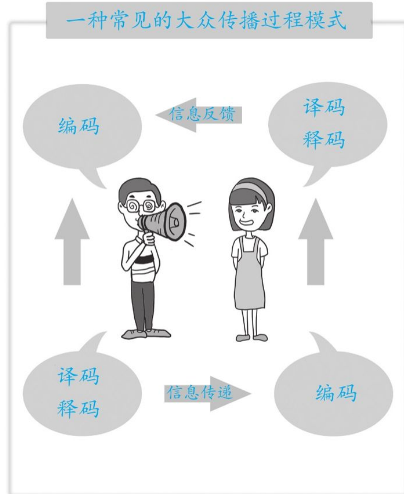


图1-1　大众传播过程模式

“在进行判断之前，你需要从上面我提到的几方面内容去着手考虑。你提到这个行为中有社会媒介，有信息的传播者和接受者，存在信息的反馈，这正是一个大众传播的过程。而你若问这种大众传播对你个人有什么作用，我觉得可以这样来理解。”施拉姆导师说完这段话停顿了片刻，然后又开始继续说道。

“我们可以将大众传播作为个人的雷达，既可以从中观察有什么新鲜事物出现，也可以去寻求与周围的社会关系产生关联。它还可以作为我们自己的管理工具，帮助我们做出决定，也可以用来说服和操纵别人。反过来，它也可以作为别人说服和操纵我们的工具，这一点是我们必须要认清的。很多时候，社会媒介所释放出的信号，在潜移默化地塑造我们，影响我们，长此以往我们都将成为他们期待的样子。

“当然，我们还可以从传播过程中获得大量的娱乐享受，在视频网站上看电影，无疑是一个不错的娱乐享受。这是大多数时刻我们可以感知到的传播的功能，绝大多数人都对这一点乐此不疲，这看上去很不错，但依我来看并不太好。”

解答完学生的问题，施拉姆导师结束了自己的第一堂课。在这堂课中，施拉姆导师介绍了传播的循环模式以及大众传播过程模式，同时还对传播应用于个人的功能进行了简要论述，其内容可谓丰富。但从下课后学生们的交流和表情来看，大家似乎更多将注意力放在了先进的智能设备上。

第二节　传播途径：谁同谁谈话

“在上一堂课中，我主要介绍了一些传播学的入门内容，由于时间有限，各个理论都没有太过深入地探讨。所以从这堂课开始，我们只围绕一个传播理论来展开讨论，同学们如果有问题，也可以多多提问交流。”施拉姆导师可能是意识到了上一节课中理论介绍过多，深度讲解不足的问题，打算在这一堂课中对某个理论进行详细讲解。

这对于想与施拉姆导师探讨交流的卢方娜来说，自然是得偿所愿，从她的表情里就能看出这一点。而对于马鹏伟来说，这似乎并没什么太大的意义，他依然认为只要守住自己的底线就好。

“这一节课我们主要来讲传播途径的问题，在正式开讲之前，大家先拿出纸和笔，尽可能多地写出从小到大与你有关的人的名字。大家有五分钟时间来完成这一工作。”施拉姆导师要求道。

虽然对施拉姆导师的要求感到不解，但学生们依然按照导师的要求认真写了起来。当然，认真的人中并不包括马鹏伟，从上帝视角来看，他正在一遍又一遍地写着女友的名字，他可能打算写满五分钟时间，或写满整张纸为止。

“好！时间到了，大家可以停下手中的笔了。现在请大家仔细观察纸上的内容，这是不是可以看作一张我们自己平生经历的关系图？大家在每一个曾经居住、学习和工作的地方，都记下了一个又一个名字。在大家居住时间最长的地方，在与大家最重要的关系方面，大家记住的名字最多，也最清晰。而在停留时间较短，相隔较远的地方，我们记住的名字也会相对较少。

“毫无疑问，家中亲属的名字应该都会出现在大家的名单中。剩下的应该还会有邻居、同学、老师的名字。在这五分钟时间里，大家应该写下了不少名字，如果时间继续延长，大家的名单一定会列得更长，但即使在单子上写下几百个名字，也依然会有所遗漏。还有数以百计的人曾与大家有过交流，但他们的名字，却早已被忘记。”说到这里，施拉姆导师有意停顿了片刻。

这难道是传播途径带来的影响？是否可以引申为我们对不同传播途径中获得的信息的记忆程度是有限的，然后通过选择传播途径加深对信息的记忆能力？这是一种新的记忆方法吗？一系列天马行空的疑问在卢

方娜脑海中涌现，她似乎已经跳出课堂，她的思绪飘到了很远的远方。

“不知道大家有没有将自己的姓名写在纸上，我们在一些时候也会自言自语，与自己交流，这也是一种传播活动。很多时候，这种传播活动恰恰是我们的经历中占据时间最多的一种。由此可见，我们可以通过名单上的姓名，轻松勾画出自己的传播联系图。

“我们会与自己交流，与亲人交流，与同事交流，与只有一面之缘的人交流，这些都是我们的传播联系。由于个体的独特性，每个人的传播联系方式也会有所不同，有的人喜欢经常与邻居交流，有的人则鲜少会与邻居说上一句话。”施拉姆导师提出了一个有趣的观点。

“老师，传播联系方式是不是就是我们的传播途径，认识这些传播途径对我们来说有什么用呢？”卢方娜按捺不住内心的疑惑，提出了自己的问题。

“如果按照循序渐进的讲述方法，在解答你这个问题前，我们还有至少两个问题要讲。既然你提出了这个问题，而我们又确实没有时间讲述过多的内容，那么我就直接来解答你这个问题，同时为大家讲述一些实用性的内容。

“以我们为中心，可以构筑起一个复杂的传播联系网络，我们的所有传播活动都需要通过这些网络线路来进行。最近的线路往往通向与自己最亲近的人，而更远的线路如手机、互联网，可以让我们的传播活动通向更远的地方（如图1-2所示）。

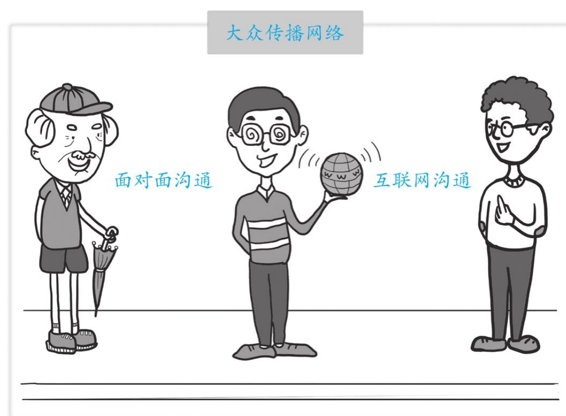


图1-2　大众传播网络

“如果仔细整理这些传播联系网络，我们可以将其分为每天均衡有度

的信息交流，和一些不定时发生的特殊信息交流。前一种信息交流包括每天与人打招呼问好、向领导汇报工作、观看新闻联播等内容，而后一种信息交流更多的是遇到一些突发事件所触发的某些特殊活动。

“关于这种突发事件所带来的某些特殊活动，同学们是否能举出一些例子？”正在有条不紊地叙述的施拉姆导师突然发问，原本安静的课堂刹那间寂静无声了。

“如果现在课堂中我旁边的同学不停地咳嗽，严重到被救护车拉走，教室中的同学便都会去关切地询问他的情况，即使之前这个人并没有存在感，大家也很少与他打招呼。如果医生说这位同学的咳嗽是一种传染性疾病，那大家除了关心他之外，可能还会去医院为自己做一次检查，这应该算是突发事件带来的特殊传播活动的影响。”马鹏伟的回答虽然遭到了身边同学的白眼，却得到了施拉姆导师的赞扬。

“没错，传播活动就是这样，它会沿着传播联系网络流向各种地方，而这位同学则揭示了它可以预告危险来临的作用。顺着这个例子，我们可以将传播途径分成两种形式：一种是为了维持社会一般水平功能所需的形式；一种则是应对社会挑战和严重问题所需的形式。

“我们生活在传播的海洋之中，可以从中获取自身生存所需的信息，但同时信息传播过量也会为我们带来不少困扰。睡觉时不停响起的信息提醒，工作时不断传来的文件信函，这些过量的信息传播会让我们感到不舒服。反过来，过少的信息传播也会让我们感到不适，因为这样我们就没法与外界产生联系。

“在大多数情况下，我们会根据自身的需要去选择信息传播途径，这种需要可能是习惯、方便或出于某种巧合。从现在来看，如果大家想要听几首最新音乐，很少有人会再将磁带放入播放器中，而是打开手机在特定软件中搜索即可。在选择这种传播途径时，大家既考虑了传播的媒介，也考虑了传播的信息内容。”施拉姆导师继续说道。

“老师，把这个结论放在个人身上，是不是就是说每个人都要根据个人的需要去选择传播途径，而选择不同的传播途径会产生不同的效果呢？”卢方娜似乎理解了施拉姆导师所讲的内容，并提出了自己的观点。

“你这样说并没有错，举个例子来说，我现在生病了，肚子疼得厉害，如果我想知道自己得的是什么病，那去医院询问医生无疑是最佳途径。当然我可以选择的途径有很多，借助于发达的科技，我可以通过手机来搜索病症，通过医学书来查找病状，或者在互联网上直接咨询医

生。但在众多途径中，亲自到医院让医生诊察一下，无疑是最好的选择。

“当然，传播途径是否容易获得还需要考虑诸多因素。在上面的例子中，如果我居住在深山之中，方圆百里没有医院，手机也没有信号，那通过医书来查找病状无疑是最好的选择。因为其他途径在这里都是无法实现的。”施拉姆导师回应道。

“老师，按照您的这一理论，如果我想要向女同学表白，需要选择哪种途径呢？”马鹏伟不失时机地在施拉姆导师继续讲述之前提出了这个问题。施拉姆导师面带微笑地看着马鹏伟，课堂中的同学则一脸坏笑地将目光投射在他的身上。

“你这个问题并不难回答，向女同学表白的途径有很多，至于要选择哪种途径，这完全取决于你的需要。正如我前面说的一样，你需要根据自己的需要去选择传播途径。表白可选择的途径多种多样，但如果你要求婚的话，我建议还是面对面的最好，而且还要在最有利的情况下去面对面地谈。这是理论精华，也是经验之谈。”施拉姆导师的回答让课堂之中充满了学生的欢笑。待大家安静下来之后，他继续开始了自己的讲述。

“其实有很多因素都在影响人们对信息途径的选择，有的人是因为客观条件、经济原因所限，有的人则是出于传统文化的制约。信息传播途径越多，人们就越容易获得更多信息，这也是各种媒体不断更迭发展的原因。

“在未来，毫无疑问我们将更容易选择信息传播途径，但在这之前，我希望在座的各位能够对不同途径中信息的真实性多做考量。信息传播途径会不断增多，但信息的真实性会因之而增加吗？这个问题作为课后思考题，还请大家多多思考。”

第三节　如何让受众点击你的文章

马鹏伟宁可被点名，也不想去上每天的第一节课，但卢方娜的“叫起服务”是他不敢拒绝的。在听了两节施拉姆导师的传播学课程之后，马鹏伟依然没有提起对传播学的兴趣，但既然答应了女朋友一起去上课，他只得迅速起床，飞奔向课堂。

这一次施拉姆导师要讲的内容是“如何让受众多点击你的文章”，这是知识付费平台最常见的标题，如果想要卖课，直接戳中受众痛点是最好的营销方式。

“我在研究过程中发现，有一些因素对受众选择大众传播节目具有决定性的影响，它们与受众选择存在着一定的关系，我将其总结为‘选择的或然率＝报偿的保证／费力的程度’。

“通过这个公式，我们可以看出影响受众信息选择的决定性因素有哪些。这里的‘报偿的保证’是指传播内容满足选择者需要的程度，而‘费力的程度’则是指得到这些内容和使用传播途径的难易状况。”施拉姆导师又开始了一本正经的理论讲述。

马鹏伟不喜欢这种理论教育，不但缺乏实用性，还徒增考试重点，于是他高高举起双手，待导师许可后站了起来。

“老师，您能用一些通俗、实用，与我们当下生活更为贴切的言语来解释这些内容吗？”马鹏伟的提问吸引了在场听众的注意，虽然大家心里都希望这样，但他们眼神中表现出来的是对这个提问的不屑。这让马鹏伟感到无奈，但也无妨，他并不在乎在场这些人的感受，他只想自己听明白些。

“相比于前面我们讲述的两个理论，这一理论更贴近你们当下的生活，那么下面我就用你们比较熟悉的内容来详细讲述一下这个理论。”显然，施拉姆导师也有这方面的打算。

“首先，我有一个问题要问大家。在当下，你们在获取信息时，会优先选择哪种传播媒介？”

施拉姆导师的问题并不难回答，现场有许多同学举起手，表现出跃跃欲试的意愿。

“我比较喜欢用手机在网上直接查找信息，不仅速度快，而且内容多

样，种类齐全。”胖胖的李文文回答道。

“我更喜欢去图书馆查阅图书，尤其是在写论文时，很多数据内容需要足够准确，现在网上的信息有些是不准确的。”林凯回答完问题，还不忘向上推了一下自己的黑框眼镜，虽然这个眼镜并没有镜片。

“很好！你们的答案我很满意。当我们在选择信息获取途径的时候，大多数人会选择最能够满足自己需要的途径，如果出现了两个同时满足自己需要的途径，我们则会选择更方便获得的那个途径。无论是选择信息内容，还是选择信息传播途径，这个结论都是成立的。

“这时候我们再来看第一位同学的回答，她提到了通过手机上网查找信息的速度很快，这便是上面公式‘费力的程度’中的内容，而她所提到的内容丰富多样，则是‘报偿的保证’范畴里的内容，因为内容多样，她才更容易获得满足自己需要的内容。

“来看第二个同学的回答，他提到自己喜欢去图书馆查阅图书，因为他所追求的是内容的准确性，这就是他自己的需要。那么现在我有一个问题要问这位同学，你难道不觉得每天去图书馆查阅图书不方便吗？”

听了施拉姆导师的提问，林凯站了起来，扶了扶镜框说道：“不方便去图书馆的时候，我一般会查阅电子书籍，我在阅读器上买了很多电子书，这些书比纸质书便宜，携带、查阅也比较方便。”

听完林凯的回答，施拉姆导师脸上像是笑开了花，显然他得到了自己最想要得到的答案。

“没错，这位同学提到了电子书籍。相比于纸质书，电子书的优势是什么呢？便携、查阅方便，没错，这也是我们提到的‘费力的程度’的问题。

“下面，我们再从这个公式整体来谈谈。这个公式告诉我们，当一种信息（或途径）让受众的满足程度越高，费力程度越低时，选择的或然率就越高，受众就越容易选择它。由此我们可以得出一个结论，那就是受众选择去接触哪种媒介来获取信息，是一个主观评判的过程，他们需要综合考量上述两方面内容，从而得出综合结果。”施拉姆导师话音刚落，一位身着西装的中年男子便站了起来（如图1-3所示）。

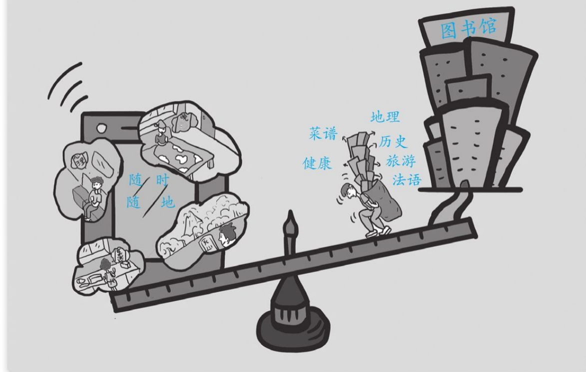


图1-3　不同的信息获取途径，不同的费力程度

“您好，我是‘迷离’，现在公众号粉丝1000万+，主打轻心灵、情感类文章……请问，您说的让受众更多地点击我们的文章，具体要怎样操作，投入大概在多少？”西装男子在进行了一长串的自我介绍后，终于问出了这节课的主题内容。即使他不在此时提问，施拉姆导师接下来马上也要讲述这个问题。

“想要让受众更多点击我们的文章，其方法就在这个公式中，我们需要操作的就是满足公式中的两个因素。

“首先来说‘报偿的保证’，只有你的内容能够更好更多地满足受众需求，那受众才可能会选择你，来点击你的文章。

“举例来说，在场的各位中应该有不少熬夜追剧的，是什么原因让你们愿意没日没夜地看那些电视剧呢？学习的时候怎么没看你们不分昼夜呢？答案很明显，电视剧的情节满足了你们的需求，学习能满足你们什么需求呢？在你们看来，学习完全满足不了自己的需求。”施拉姆导师笑着比喻道。

施拉姆导师的比喻引发在场学生阵阵欢笑。在马鹏伟看来，这种解释不仅利于理解，更能引起大家的兴趣，他自己也在不知不觉中变得更加聚精会神了。而身旁的卢方娜也在一边笑着一边做笔记。

“下面来说‘费力的程度’。当你把内容送到受众眼前时，他点开文章阅读的可能性会更高。这里面涉及的条件可能会稍多一些，其主要包括内容传播渠道的普及程度、阅读内容所需要的技能和设备，以及阅读步骤等。

“举例来说，前面提到的电子书在阅读时需要智能移动终端。在我们那个时代，这可能是天方夜谭，在内容传播渠道、阅读设备方面都存在较大不便和限制，但在你们这个时代，这些条件都具备了。不过在阅读内容所需的技能方面，如果不懂操作智能设备，还是会存在较多不便。

“上面就是今天我要讲解的全部内容，这是我多年研究的经验所得。由于我所处的社会环境与你们当前的社会环境存在较大差异，这一内容的应用需要具体问题具体分析。

“传播学就是这样，其虽然问世稍晚，但却是始终在变化发展的，不同的时代会涌现出不同的传播学理论，这些理论就蕴含在我们的日常生活中，各位需要做的就是发现它们，并利用它们，让生活变得更加美好。”施拉姆导师总结道。

第四节　过度沉迷手机的“潜在效果”

“看到课程标题时，大家脑海中应该会把‘沉迷手机’当作重点，事实上，我并不能帮助大家解决沉迷手机的问题。但我们可以在更深层次上讨论一下传播效果问题。”施拉姆导师竟然也变成了“标题党”，想要依靠噱头来吸引眼球。当然即使不提这种标题，来听课的同学也不会少。

马鹏伟从上节课开始对传播学与现实生活之间的结合产生了浓厚的兴趣，虽然他知道生活中处处蕴含着传播学的内容，但真正将理论与现实对照后，确实发现了一些比较有意思的东西。马鹏伟开始逐渐放下底线，朝着目标进发了。

“谈到传播效果的问题，不得不谈传播效果模型，在传播学发展的这些年时间里，传播学家们提出了各种各样的模型，但时至今日，我们依然在寻找最为有用的模型。

“关于传播效果理论，相信我后面会有导师详细讲述，我在这里主要想介绍大众媒介的潜在传播效果。简而言之，就是大众媒介是如何一点一点影响我们的生活的。”施拉姆导师停顿了一下，似乎是想提什么问题，但又放弃了这个打算。

“我这里有一些调查数据，放在现在可能早已过时，但我觉得大家可以借此推及自身，深入思考一下。

“在1979年时，美国百分之八九十的家庭已经拥有了电视机，而这些电视机每天会有7个小时都在开着。这样算来，这些电视机每年会开2500小时以上，相当于100多个日夜。如果一个人这样生活10年，那相当于有3年时间他都在看电视。当然，电视机开着并不意味着一直有人在看，但就算人们每天看三四个小时，一年365天的总时间花费也是相当可观的。

“这个数据看上去很惊人，其实不止在美国，根据研究表明，日本儿童看电视的时间要比美国儿童还多。欧洲一些国家看电视的人数会稍少于美国，但整体数字也是较高的。而第三世界国家在这一时期由于电视机的普及程度较低，这一数据也会更低一些。

“但现在又如何呢？现在在座的各位可能对看电视并不感兴趣，甚至连电脑也不怎么经常使用了。但手机呢？你们每天使用手机的时间大概有多少呢？”施拉姆导师在论述之后向同学们抛出了一个问题。

施拉姆导师将话题从1979年的电视机观看量转到了2019年的手机使用率，这个问题并不难回答，但仔细思考后会发现，结果确实让人吃惊。施拉姆导师挑选了几位同学回答自己的问题。

“一天都在使用手机啊！当然，上课的时候不用。”林凯回答道。

“现在基本上都是手机不离身吧，早上、中午和晚上用得比较多。”李月婷回答道。

“我会有意控制自己去玩手机，虽然考研准备要从大三开始，但我会有意减少玩手机的时间，省得在学习的时候控制不住自己。但由于社团活动比较多，手机的使用还是比较频繁的。”胖胖的李文文回答道。

听了同学们的回答，施拉姆导师似乎非常满意，这些答案正是他想要的。接过同学们的回答，施拉姆导师继续讲了起来。

“我们曾经花费大量时间去研究我们这个时代的人花费在看电视上的时间，但却只花了较少时间去研究因为看电视占据时间，从而让我们无法去做的事情。当然，现在看电视这项活动已经转变成了刷手机，虽然形式变了，但我们都会因此付出一定的代价。

“都有什么代价呢？可能我们会因此晚睡30分钟，可能会因此少与朋友交谈10分钟，也可能因此失去30分钟的读书时间、做家务时间。我们将如此多的时间用在刷手机上，其产生的效果往往是隐性的。它让我们不再想去做其他事情，而将它作为一项需要花费3个或4个小时去做的事情。”

“这就是大众媒介的潜在效果吗？但如果我确实有这3个或4个小时的时间通过刷手机，我同样可以与朋友们交流、获取新的知识、了解时事新闻，这与看书和上课的效果不是一样的吗？我们透过手机这个窗口了解外面的世界，这不是现代唯一的选择吗？”在施拉姆导师讲述的间隙，卢方娜起身提出了自己的疑惑。

“没错，你的论述很正确，你似乎喜欢通过比较价值的方式来做出判断，而你的结论也似乎无懈可击。可是，世界太大了，我们不仅需要窗子，而且需要一台智能化的望远镜，手机确实承担了这个角色，但上面我所提到的只是大众媒介的直接效果，下面我将会为大家介绍它的潜在效果。”施拉姆导师回答了学生的问题，并引出了自己新的论点。（如图1-4所示）

“正如这位同学所说，手机为我们提供了一个窗口，我们可以借此去

获得各种各样的外界知识。实际上，一个事件或一个知识离我们越远，我们就越要借助大众媒介去获取。如果想要知道自己家的狗狗更爱吃哪种狗粮，那只要问一问每天喂狗的妈妈就可以了，这种事情是不需要大众媒介的。因为相比于大众媒介，妈妈给出的答案肯定更为可靠。

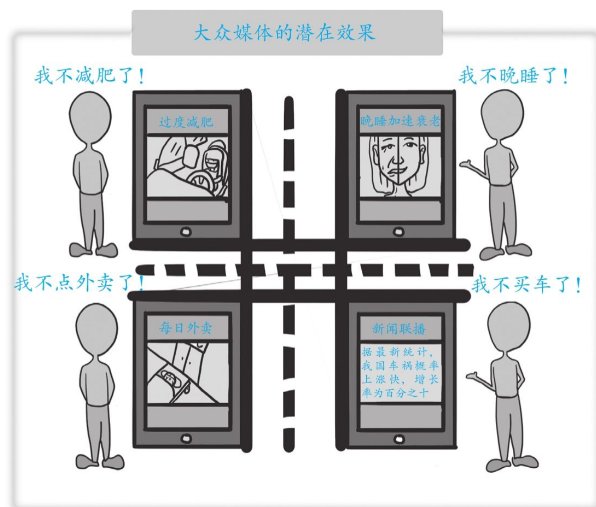


图1-4　大众媒介的潜在效果

“一些学者曾研究过人们是通过哪种途径来获得选举结果信息的，在我们那个时代，报纸是主要渠道，电视则排在其次。似乎是在1961年调查时，电视第一次超过报纸，成为‘最可信任的’媒介，而到了现在，互联网大有取代电视占据首位的趋势。实际上，互联网和移动终端已经成为人们最信任的大众媒介了。

“但是，你在电视新闻中看到的内容，就一定是真的吗？新闻传播相关专业的大家应该不会这样天真，认为大众媒介中的一切都是真的，但问题在于，还有很多的儿童和成年人因为缺少这方面的理解，而依然相信自己从大众媒介中看到的一切都是真的，这听起来不够可怕吗？”施拉姆导师谈到这里，似乎产生了一些情绪，他稍稍平复了一下，继续讲了起来。

“我们没办法因为这样的原因，就把孩子了解世界的窗子关上，我们需要通过大众媒介扩大自己与孩子的认知和眼界。另外，我们还需要担心大众媒介给孩子看到的是何种世界、何种行为，它们是在以什么标准来为窗子里的我们传递信息，它们所传递的真实是事件的真实，还是它们自己的真实。这才是真正让人害怕的地方。

“当儿童日复一日，年复一年地收看、阅读、倾听大众媒介传来的信息时，很多效果不会立刻显现，但他们成年后的生活一定会带有这些效果的影子。我们将这些称作‘潜在效果’，它并不是我们刻意寻求的，也不会立刻显现，但其影响力量却是异常强大的。”施拉姆导师停顿片刻，准备进行最后的总结论述。

“您说的这些效果，有什么具体的现实事例可以解释吗？这样我们可能会更好理解一些。”林凯似乎对施拉姆导师的理论仍有不解。

“如果让我做个比喻，我会把这个效果比作岩洞中的石笋，含有石灰质的水滴不断滴在上面，每滴水中的沉淀物小到我们用肉眼无法察觉，但水滴经年累月地滴着，数百年后，我们会看到原来的石笋已经改变了形状，长成了其他的样子。我认为这种非即时性也非戏剧性的效果，就是大众媒介对人类的主要影响效果。

“这种生活实例可以说比比皆是，以大家现在比较热衷的用手机刷微博，如果你连续一周时间都看到惨烈的交通事故视频，那渐渐地你就会觉得驾驶汽车真的很危险。如果连续一周时间都看到情感纠纷引发的人身伤害事件，那你就会觉得整个社会充满了这样的人和这样的事。事实上，如果你点击了某方面内容，这些媒介便会不停为你推送相关内容，美其名曰为兴趣推送，实际上，都是利益驱使下的商业手段。

“上面我对例子的论述可能不够客观，但现实就是如此。我希望大家在此后的时间，尤其是成家育儿之后要多多考虑这些方面的内容。我们与其让那些我们不知道，甚至从来都不了解的大众媒介来决定我们将看到和听到什么，让它们来帮助我们的孩子长大成人获得知识，不如带着孩子一起走出去，从生活中去获得真知。

“我们虽然仍无法确切判断大众媒介中的各类节目内容将会给我们的具体效果，但其长期效果依然会存在于我们的生命中。无论是过去、现在，还是未来，都将如此。”施拉姆以一段意味深长的总结结束了这一堂课。

第五节　如何让大众媒介“负起责任”

“正如上一节课中我们说的那样，媒介所传播的内容始终在潜移默化地影响着我们。可以假设，如果一个孩子在出生之后便被束缚在大众媒介前，他的所有信息获取都通过大众媒介，而鲜少有直接与人接触的机会，那这个孩子成长起来后，一定是大众媒介所期望的样子，而不是孩子的父母和孩子自己所想象的样子。当然，即使到今天，也并不是所有人都知晓并理解这一问题。”说到这里，施拉姆导师似乎有些黯然，他的语调变轻，整个人也不再挺拔。

“即使现在我们知道这些内容，知道存在这种潜在的效果，我们也无法脱离这些大众媒介，想要获取信息仍然需要这些窗口。在这种情况下，您认为我们应该做出哪些改变呢？”卢方娜握着手中的笔，看着面前有些消沉的施拉姆导师，提出了自己的问题。

“对于这一点，我们自身首先要认识到问题，然后注意甄别。但正如你所说，并不是所有人都知道这一方面的问题，我们也无法摆脱这些大众媒介，想要逐一对信息进行筛选，其工作量也是巨大的。在这种情形下，想要解决这一问题，我觉得应该让大众媒介自己来负起责任，去规范自己的行为。”施拉姆导师似乎找回了状态，重新回到自己的轨道之上。

“要做好这一方面的工作，需要政府、大众媒介和传播受众的共同努力。

“首先来说说政府的职责。大多数人相信政府可以利用强制手段去控制大众媒介，让其只能传递政府愿意让民众看到的信息。但实际上，政府在对大众媒介采取的控制手段往往会受到诸多限制，除非是施加强力控制，但这往往属于杀招，不到不得不用之时，不能轻易使用。

“之所以把政府控制作为最后手段，主要是因为其与民主自由原则是相违背的，言论自由、新闻自由都会对政府控制产生约束。所以政府一般是在大众媒介承担不起责任，而大众又在对此无能为力的情况下，才会采取相应的控制手段。

“上述观点是我在我们那个时代思考得来的，在你们这个时代可能会有些不同。你们喜欢称现在是自媒体时代，认为每个个体都可以成为一个大众媒介，去对外传播信息。这确实是现代社会的特征，但正因为这

种特征的出现，政府控制很多时候会从最后的手段变成普遍的手段。关于这一点，有哪个同学可以谈谈自己的看法吗？”施拉姆导师没有点破答案，而是将问题抛给了课堂中的同学们。

“网络谣言，我认为应该是网络谣言的出现让政府控制变得更普遍。伴随着互联网的普及，每一个网络个体都可以成为一个媒介，借助网络，他们所传播的信息会传递到世界的各个角落。如果信息是准确真实的，自然没事，但如果这些信息是肆意捏造的，就很容易混淆视听，造成极为恶劣的影响。在很多网络谣言传播事件中，媒介和大众往往都是无能为力的，所以只能依靠政府控制来降低事件所带来的恶劣影响。”发表完一长串精彩论述后，李文文推了推眼镜，坐到了座位上。

“不错，很好，这正是我要说的内容。但需要注意的是，即使在这些情况中，如果不是事态发展超过了一定限度，政府控制依然要作为最后手段去实施。当然，政府部门也可以将自身作为媒介，去帮助大众媒介承担起必要的责任。

“顺着这一点，我们继续来谈大众媒介的责任。作为信息的生产者、传播者，大众媒介的责任无外乎生产优质信息内容，忠实传递信息。想要做到这一点，大众媒介需要加深对公众需求的了解，同时也要树立起自身的责任感。具体来说，可以通过自我调控和专业化两种方式来做。”施拉姆导师讲述间隙，卢方娜举起手来。

“这是不是说，大众媒介组织可以通过法规制度的方式来规范自己的行为，规定什么可以说，什么可以报，哪些不能说，哪些不能报呢？”卢方娜的问题似乎问得有些超前，显然施拉姆导师还没有提到这方面的问题。

“如果你是新闻行业从业者，这样做的话不会觉得受到束缚并感到无聊吗？不可否认，当前确实有一些法规制度规定新闻行业的基本规范，但仔细看，其中很多是保护新闻从业者的条例，而且这些法规制度多是有局限性的，只能强制规定大众媒介不去从事违法犯罪、具有严重社会危害性的活动，而没办法真正让它们变得完美。只有自我调控，才能让它们变得更好。

“除了自我调控，专业化也应该是让大众媒介负起责任来的重要举措。相比于理工学科，传播学专业的门槛确实很低，没有太强的专业基础知识要求。而到了自媒体时代，本就不高的门槛更是被踏得稀烂。人人都能当记者，人人都能当编辑，这完全是学术研究的倒退啊！”说到这

里，施拉姆导师的语气提高了几分，情绪似乎也出现了起伏，但很快便恢复了正常。

“我认为，要让大众媒介更加专业化，就需要强化传播专业的基础知识和技巧训练，同时还要提出大众传播的职业标准、职业态度和职业行为。具体到个人，则是要强化个人的责任感。大众媒介传播者应该将自己看作传播真理的使者，他们不能仅仅对自己的金主服务，他们要强化个人的伦理道德意识。

“至于大众的责任，首先大众要自觉做一个有头脑又不存在偏见的接受者；其次他们还要经常用鼓励、促进和教育的方式让大众媒介更好地承担起自己的责任。

“做一个有头脑又不存在偏见的接受者，是说大众要具有一种与众不同的思考习惯，对于大众媒介传递的信息要仔细思考。大众有权决定自己从媒介接受有益的信息，而不是始终任由媒介摆布。所以，大众应该尽自己所能，让自己变成一个敏锐又有辨别能力的人（如图1-5所示）。

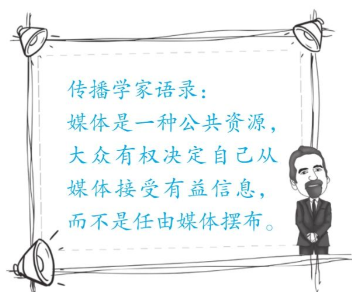


图1-5　媒体的责任与大众的权利

“在我看来，大众在让大众媒介‘负起责任’这件事上，可以发挥的作用是巨大的。大众应该认识到，大众媒介所传播的内容会涉及每个人的利益，因此每一个受众都应该参与其中，为争取自己的利益，对大众媒介工作进行监督。”说到这里，施拉姆导师停下了自己的叙述。

“按照您的说法，作为大众的我们，要如何去监督大众媒介，让它们承担起相应的社会责任呢？”李文文不失时机地接住施拉姆导师的话，提出了自己的问题。

“从当前大众媒介发展现状来看，点击率、评论、订阅率是它们关注的重点，作为受众的我们可以通过选择是否观看、收听和订阅它们的产品来进行‘投票’，让它们之间形成竞争，最后实现优胜劣汰，这就是大

众对媒介承担社会责任的最大推动作用。”施拉姆导师回应道。

施拉姆导师所说的“投票”从操作上看并不困难，大众媒介是依靠大众需求而生的，只要大众以自身需求对其进行正确导向，似乎便能让大众媒介承担更多的社会责任。

“我在上面提到的这三方面内容是缺一不可的，而大众的作用常常居于首位。如果大众主动放弃推动媒介进步的权力，那大众媒介和政府控制就会填补相应的空缺，到那时我们就会与良好的传播环境渐行渐远，最终一点点失去获得真理的机会。”施拉姆导师总结道。

第二章
沃尔特·李普曼导师讲“公众舆论”

在本章中，沃尔特·李普曼导师将会为大家讲述公众舆论的内容，他将围绕拟态环境和刻板成见展开论述。作为传播学领域舆论研究的先驱，李普曼导师挑选了舆论研究中一些不可回避的重要问题，进行了深刻而精辟的推导和论述。

沃尔特·李普曼

（Walter Lippmann，1889年9月23日—1974年12月14日），美国作家、记者和政治评论家，是传播学史上具有重要影响的学者之一。作为专栏作者，曾在1958年和1962年两次获得普利策奖，而作为传播学理论研究者，则完成了《公众舆论》一书的创作。

第一节 “媒介真实”可能并不真实

在第一周的课程中，施拉姆导师通过五节课的时间，对自己的传播学理论进行了介绍。在卢方娜看来，这些理论虽然提出的时间很早，但在现在依然能够找到其对应的事例，足以想见传播学理论在发展过程中的一脉相承。而对马鹏伟来说，施拉姆导师所讲的内容并不像书本上的理论那样枯燥，而是可以放在生活中去验证的，这让他对传播学产生了些许兴趣。

时间来到了第二周的第一天，又是第一节早课，课堂外面仍然挤满了学生，这些学生都是冲着第二位导师而来的。听说，第二周课程的导师是个富有激情的人，年轻时还是个大帅哥。

“让我看看课堂中的大家都准备好了吗？不错，不错，不错，看上去大家的精神都很饱满啊。见到大家真的是非常高兴，更让我高兴的是可以和大家分享我对传播学一些理论的看法。话不多说，现在就让我们来开始今天的课程。”李普曼导师兴高采烈地说道。

在同学们眼中的李普曼导师虽然不再年轻，但从其言谈举止中依然可以感觉到其个人所独有的魅力与激情。

“我翻看了一下大家第一周的课程，其中似乎讲到了大众媒介内容真实性的问题，这正是本节课我要讲述的内容。但我想说的与前面一位导师会有一些不同，在论述之前，我想问一下各位同学，如果把大众媒介比喻成一件器物，各位认为它比较像什么？”在讲述内容之前，李普曼导师先提出了一个似乎与课程内容无关的问题。

“我觉得它更像是一个传声筒，我们可以从它那里了解到各种不同的声音。”李文文率先表达了自己的看法。

“像个大喇叭吧，比传声筒的效果要好多了，传得远，声音还大。”马鹏伟接过李文文的话，开起了玩笑，引得同学们哄堂大笑。

“我觉得它像电影中的魔镜，我们可以从中看到世界各地的信息，想要哪些信息，就可以让魔镜告诉我们哪些信息。”李月婷回答道。

“说到镜子，这正好是我们今天要讲的第一个内容。大众媒介可以作为我们了解真实世界的镜子吗？在我看来，它可能做不到这一点。”虽然还有同学想要回答，但李普曼导师接过李月婷的话茬，自顾自地讲了起来。

“为什么这样说呢？因为我们与真实环境之间存在着一种虚拟环境，现在你们更多称其为拟态环境。所谓拟态环境，就是大众媒介通过对象征性的事件或信息进行选择或加工，然后通过结构化手段重新向人们展示的环境。很多情况下，这种对事件或信息的选择、加工或结构化重现是在我们看不到的地方进行的，这中间发生了什么，我们不得而知。甚至大多数人都不知道存在这样一个环节。”

讲到这里，李普曼导师稍作停顿，他想要通过观察大家的表情来了解大家是否理解了自己所叙述的内容。

“您的意思是说，现在我们所看到的电视新闻和节目，其向我们所传达的信息并不一定是真实信息，而是经过了我们所不知道的流程加工而来的信息，所以这些信息的真实性不可靠，是吗？”当与李普曼导师目光相对时，林凯提出了自己的疑问。

“关于你这个问题的解答，我们放在后面来说。在我看来，我们个人的行为主要与三种‘现实’具有密切关联：第一种是实际存在的‘客观现实’，它不以个人意志为转移；第二种是经过大众媒介有选择地加工后得到的‘象征性现实’；第三种则是‘主观现实’，是存在于人们意识中，关于外部世界的图像。

“需要注意的是，‘主观现实’是在人们对客观现实认识的基础上形成的，而在当前时代，人们想要认识客观现实，在很大程度上需要依靠大众媒介所制造的‘象征性现实’来实现。同学们，这样一来，人们所形成的‘主观现实’还能是‘客观现实’的真实反映吗？”

李普曼导师讲到这里后，又停顿了片刻，来观察同学们的反应。这一次显然大家都有所思考，也有所领悟。

“这种‘象征性现实’是不是就是媒体编造的吸引人眼球的假新闻？如果我们识破这种假新闻，是不是就可以从‘象征性现实’进入到‘客观现实’呢？”卢方娜提出了自己的疑问。

“不不不，我所说的‘象征性现实’并不是谎言，而是对环境的描写。这种环境往往是大众媒介所创造出来的，它们自身可能存在着一些问题，比如由于信息采编人员能力不足，导致其采写的内容与客观事实偏离过多；也可能由于不同的大众媒介所持有的立场与价值观不同，针对同一事件的报道角度有所不同；当然，还有可能是大众媒介遭到控制，而刻意去传播某些内容。所以这种‘象征性现实’更偏向于虚构，而不是去制造谎言。”李普曼导师马上解释道（如图2-1所示）。

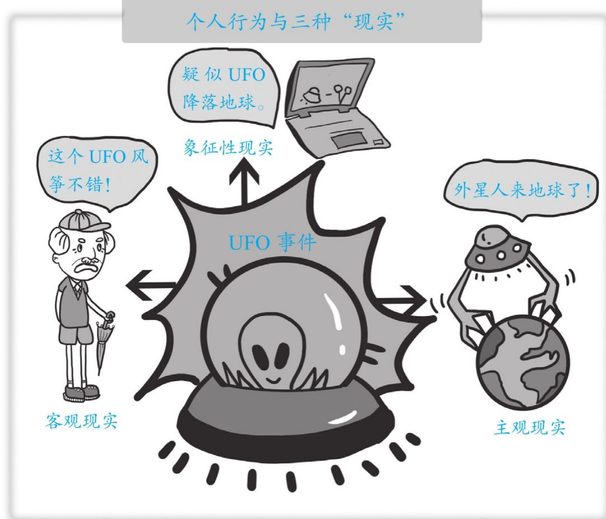


图2-1　个人行为与三种“现实”

“那我们为什么一定要通过这种‘象征性现实’去了解客观现实呢？是必须如此吗？”卢方娜继续追问道。

“不是的，但在当前时代中，这似乎已经成为必需。我们所面对的现实环境在总体上实在是太庞大、太复杂了，它变化得太快，以至于我们没有做好准备去应付和了解它。但为了在这个环境中展开活动，我们又必须采取某些行动来让它变得简单，由此我们选择通过大众媒介将其重构，并更为简单地呈现在我们面前。我们必须这样做，别无他法。试想如果现在让大家摆脱手机和互联网，你们又要如何生活，如何去了解世界呢？

“虽然不得不面对这种‘象征性现实’，但我希望在座的各位可以明白，我们个人的行为是对环境做出的反应，身处于这种‘象征性现实’之中，如果我们就这种环境产生某种行为，那这种行为的后果便不是出现在‘象征性现实’之中，而是出现在‘客观现实’之中。这一点是大家需要牢记的。”说到这里，下课的铃声响了起来，李普曼导师打算做最后的总结论述。

“这是不是与一些人沉迷于网络游戏世界中后，搞不清虚拟和现实类似呢？他们以为自己所采取的行为发生在虚拟世界中，但实际上是发生在现实世界中。网络游戏是否也营造了一种‘象征性的现实’呢？”李文文似乎还有疑问，她抓住时机提出了自己的问题。

“也可以这么理解。说到这里，还有一点内容需要提醒大家。上面我

只说到了行为上的反应，如果长期浸淫在这种‘象征性现实’之中，我们在思想上会产生哪些反应呢？这一问题还是留给大家去慢慢思考吧。”李普曼导师似乎还有话说，但碍于时间有限，只得匆匆做了总结。

第二节　每个人都会有“刻板成见”

“在上节课程中，我主要为大家介绍了拟态环境这一理论，同时还提到了造成这种情况的可能原因。在本节课中，我所讲的内容可以算作拟态环境出现的一个原因，但更重要的是，我觉得它应该被每一位新闻行业从业者所牢记，我将这一内容称为‘刻板成见’。”

站在学生们面前的李普曼导师依然充满激情，相比于第一堂课，他似乎对本节课的内容更为重视。

“我们每个人都生活在地球上的某一个小区域，在这个小区域中，我们能够了解到的客观现实是相对有限的。对于那些影响广泛的公共事件，即使通过大众媒介的传播，我们所能知道的也只是事件的某个方面或某一片段。但作为一个实实在在的人，我们拥有表达见解的权利，很多时候我们的见解要涵盖一些比我们直接观察到的事物更为广泛，也更为复杂的内容。不知大家是否能够理解我所说的这一内容？”

李普曼导师似乎觉得自己在论述这一内容时，说得不够清晰，害怕学生们没有理解其所指代的意义，所以没有继续往下论述，而是停了下来。

“您的意思是不是说，当我们对某件事情发表看法时，我们可能只看到了这件事情的表面，或者说是片段，所以我们的见解会有偏颇和不足的地方。”卢方娜似乎读懂了李普曼导师的意思，及时给出了自己的回应。

“没错，确切来说，我认为我们的大多数见解都是由别人的报道和我们自己的想象所衍生出来的。即使是目击者，也不可能原原本本地再现事件的全貌。这里我有一个故事要与大家分享。”说到这里，李普曼导师开始与大家分享他的故事。

在哥本哈根曾召开了一次心理学会议，与会的一些优秀观察家参加了一个有趣的实验。在会议进行过程中，会议室大门被撞开，一个小丑率先跑了进来，其身后有一个黑衣人在持枪追击。他们在会议大厅中扭打起来，小丑倒地后，黑衣人扑上去开枪射击，随后两人又一起冲出了大厅，整个事件大约持续了20秒钟。

随后，会议主席要求各位观察家每人立刻写出一篇报告，最终有40

人完成了报告。但在这40篇报告中，关于主要事实的错误率低于20%的只有1篇，错误率在20%～40%的有14篇，剩下有12篇的错误率达到了40%～50%，13篇的错误率在50%之上。在这些报告中，只有6篇杜撰内容低于10%，可以说，这里面大多数报告的内容都是虚假的。

“在上面的故事中，小丑与黑衣人打斗的情节是事先策划的。但这些观察家在这起事件中看到了什么呢？在我看来，他们看到了自己对这场打斗的成见。他们在自己的生活经历中见识到许多打斗的画面，而这些画面在他们脑海中形成了深刻印象。这40位观察家中，有34位用自己先入为主的成见取代了至少10%的事实。”李普曼导师解释道。

“老师，这是否就是前面课程中我们所提到的拟态环境出现的原因？”李文文问道。

“没错，这正是其中的一个原因。但在另一种意义上，其所造成的可并不仅仅是拟态环境这个问题。”李普曼导师继续自己的讲述。

“诸如绘画、雕塑或是文学创作等艺术形式，我们很容易从中发现创作者对客观现实的塑造。他们呈现的并不是真实的客观现实，而是经过艺术加工的作品。但只有这些艺术手法能够为这个世界造型吗？很显然并不是这样，我们的道德规范、法令制度和社会哲学都会为这个世界塑形。

“这也就是成见生成的原因，除了我们个人认识活动的习惯性外，还有教育、宣传等方面因素的影响。实际上，只要不断灌输，就会产生视觉变化，我们的眼光也就会出现不同的视角。如果我们从孩子一出生就告诉他不学习就没有出路，那他可能从小就会产生‘自己的人生只有学习才能有出路’的成见。当然，这种灌输对于孩子所造成的影响效果我们还不好去估量。”李普曼导师说道。

“那您所说的这种‘刻板成见’对我们有什么负面影响呢？”卢方娜问道。

“每一套成见中都有一个点，在那个点上，全部努力都会停止，事情会按照我们喜欢的样子自行发展。那种步步为营的成见会强力刺激行动，它会让人忘记去考虑这是什么行动，以及为什么要这样行动等问题。而每一种理论都会有一个不由自主的盲点，那个盲点会掩盖某种事实，如果可以认识到这一点，就可以控制成见所诱发的致命运动。

“当然，如果忽视了这一盲点，而去不加批判地固守成见，不仅会无

视许多需要考虑的东西，而且一旦遭到报应，成见就会随之土崩瓦解，那么明智的考虑很可能就会和它一同毁灭。

“一种更为严重的情况是，由于我们的道德体系有赖于自身所认可的那种版本的事实，那只要是否定我们的道德判断，或者否定我们那个版本的事实的人，无论是谁，我们都会认为他是错误的、异己的、危险的。（如图2-2所示）

“如果我们无法习惯于将自己的观点看作通过自己的成见得到的局部经验，我们就会把自己的观点绝对化，而且很多时候会认为所有的反对意见都是居心叵测的。”李普曼导师似乎又忘记了由浅入深地讲述，而是沉浸在自己的节奏之中。直到讲完这些内容后，他才稍作停顿，观察课堂中同学们的反应。

“老师，我是否可以用辩论的例子来理解您上述所讲的内容。在辩论时，正反双方都持有一个固定观点，这可以看作他们的固定成见。双方都想将对方驳倒，同时认为对方是绝对错误的。”李文文表达了自己的看法，但似乎又不那么确定。

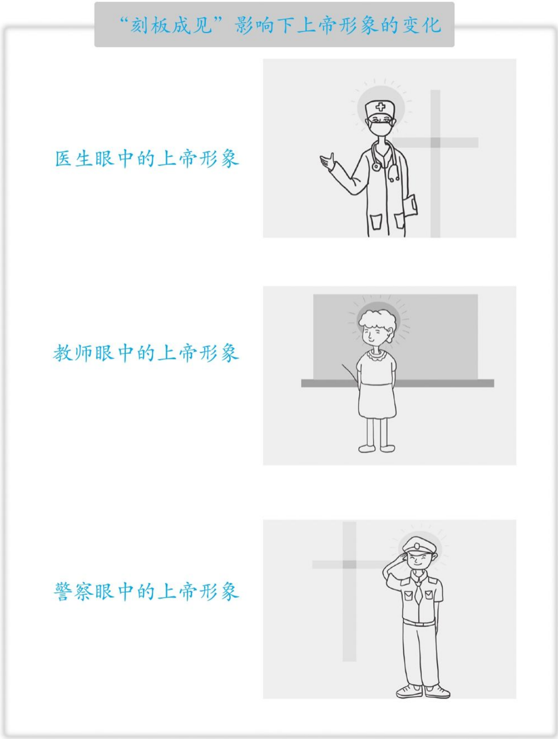


图2-2　‘刻板成见’影响下上帝形象的变化

“辩论双方都很清楚自己的立场，因此会绞尽脑汁地对自己的成见做出解释，想要让辩论双方握手言和显然是不可能的。你的这个例子很好。”李普曼导师认可了李文文的观点。

“我这里还有一个更为显见的例子，能够更好地说明这一内容。现在媒体在称呼年轻人群体时，往往喜欢用年代来表示，比如‘90后’‘00后’。如果深入研究会发现，媒体很喜欢用这些词来代表一类群体，因而新闻中常常会出现以一部分人的行为来代表整个群体的情况，这可以说是刻板成见的代表实例了。

“‘90后’是怎样的？‘00后’又是怎样的？这本身就是难以言说的问题，如果媒体非要为‘九零后’‘零零后’塑形的话，就是刻板成见在起作用了。

“换个角度来讲，刻板成见也有好的一面，其可以对我们的社会传统和社会地位进行维护。在成见系统营造的世界景象中，我们的习惯、偏好、能力和希望等都会进行自我调节，虽然其并不能代表整个世界的景象，但至少是可以满足我们需要的世界景象。”李普曼将成见系统的正向功能作为最后的总结。

第三节　公众很难形成正确的舆论

“公众很难形成正确的舆论，这并不是我的悲观，而是社会现实。”李普曼导师在讲完这句开场白后，停顿了很长时间，他在等待有同学可以做出一些回应，但寂静无声的课堂似乎已经回应了他。

“在我之前有人看到了舆论的强大力量，同时认为公众可以自发形成正确的观念，随之做出相应的正确选择。我认为这是一种传统的舆论观，在我看来，现在的公众并不能自发地形成正确的公意，更不能以其去主导政府的决策。”李普曼导师继续论述他的观点。

“您的意思是说，公众作为独立的个体，无法针对眼前信息进行独立思考吗？”卢方娜提出了自己的疑问。

“还没到那一步，我想说的因素在更前面。在前面两节课中，我们提到了‘拟态环境’和‘刻板成见’，知道了大众并不是直接生活在现实环境之中，而是生活在媒体与个人主观构建的虚拟环境之中。人们在虚拟环境中采取的行动，会直接作用于现实环境。公众主观公意的形成是以媒体提供的‘象征性现实’为基础的，所以多少会存在一些偏差。

“在具体的社会环境中，无论是在哪种社会制度下，都不可避免地存在对信息源头的审查和控制。加之传播技术受硬件条件限制较多，个人的知识、时间和注意力相对有限，客观真实、主观真实和象征性真实交错在一起，公众就会逐渐混淆现实和非现实。

“这其实又回到了我们在前面课程中提到的内容，公众媒介传达给我们的并不都是客观现实，所以我们由此形成的认知和舆论自然不客观，其正确性值得怀疑。”李普曼导师对自己的结论给出了解释。

“既然说到了这里，那我想问一下，在各位看来，哪些因素会阻碍大众形成正确的舆论？”李普曼导师问道。

“在前面课程中提到的‘刻板成见’会影响大众正确舆论的形成，新闻报道者因为自身原因，对报道内容缺乏全面、有深度和中立的报道，他们可能会在事件报道中加入自己的理解，所以报道出来的内容与客观事实会存在偏差。这就使得公众在认识这件事时，很难形成正确的舆论。”李文文第一个站起来发言。

“大众自身因素也会影响舆论的形成。由于每个人的见识阅历、知识构成、行为习惯各有不同，对于大多数事物的了解也较为有限，在面对

自己不熟悉的事物时，有些人会选择用自己固有的思维模式去分析事件，从而得出较为主观的看法和结论。还有一些人会选择依赖媒体，顺着媒体的解读去理解事件，而鲜少会自己思考。在我看来，这两部分大众都很难形成正确的舆论。”卢方娜选择从另一个角度去回答这个问题。

“不同国家的人在理解同一件事情时，也会产生较大差别。可能是语言、民族文化和思想价值观不同导致的。不同国家的人在交流时，常常会出现曲解对方信息的情况。”很少主动发言的马鹏伟突然积极起来，这让卢方娜感到有些意外。

“很好，大家的答案都很精彩。除了大家说到的，还有一方面因素也会影响大众舆论的形成。不知道大家如何去理解官方新闻，在我看来，相比于大众媒体新闻，官方新闻更多注重内容宣传，很多时候它们是报喜不报忧的，所以电视机前的人们总会看到好的景象，但实际上，事实却并非如此。大众长时间被困在这样的象征性真实中，怎么能形成正确的舆论呢？”李普曼导师补充道（如图2-3所示）。



图2-3　大众很难形成正确的舆论

“第二次世界大战时期，英国为了进行战争宣传，对媒体进行了一系列政治和经济管制，从而使当时的大众媒体成为战争宣传的工具，当时英国为了团结民众，获取战争胜利，官方新闻中通常主要宣传打了胜仗，而对打败仗的消息却较少提及。在这种情况下，大众自然无法了解到战争全貌，也就没办法形成正确的舆论。”

“对于那些处于封闭的舆论环境中的人们来说，想要充分、全面、准确地了解事物全貌非常困难，因此他们也很难形成正确的舆论。他们对事物的认识多夹杂有自己的想象，所以他们所形成的舆论更多是主观真实的舆论，而不是客观真实的舆论。无论是过去还是现在，都是如此。”李普曼导师总结道。

“在当前时代，互联网的普及程度如此之广，我们每个人都可以通过网络从多角度获取事件信息。现在我们应该处于一种开放的环境之中，在这种情况下形成的公众舆论，其正确性是不是得到了很大提升呢？”在李普曼导师停顿间隙，卢方娜把问题转移到了当今时代的现实之中。

“实话说，我对互联网的了解并不多。互联网发展到现在，很难再用我当时的理论去解释现在的现实，这是传播学不断向前发展时经常会出现的问题，同时也是传播学能够保持持久生命力的最重要因素。

“旧有的传播学理论可能会不断被替代，这是因为时代和人都在发生改变。传播学作为研究社会和人的学科，一定是要跟着时代和人一同发展演变的。关于你提的这个问题，我倒是很想听听在座的各位是如何理解的。”李普曼导师似乎有些感慨，他并没有直接回答问题，而是将问题留给了更有发言权的学生们。

“我觉得互联网出现后，我们的传播环境好了很多，这更有利于公众形成正确舆论。互联网为我们提供了一个讨论和传播公共事件的平台，在这里我们可以获得更多角度、更为全面的事件信息，我们也可以更便捷地进行意见表达。总的来说，互联网让我们更加接近事件真相，也让公众形成正确舆论成为可能。”齐一一似乎很有感触，第一个站起来发表看法。

“互联网技术的发展对新闻审查也造成一定的影响。在互联网没有普及的时代，一个事件的发生往往只会有一种官方声音，而现在我们可以从不同角度，听到多种声音，这可能让我们更容易去接近事件的真相。在这种基础上，我们也更容易形成客观正确的舆论。”李月婷继续说道。

“现在的大众与过去时代的大众也已经完全不同了，他们的思维更加开放，也更为活跃，判断媒介信息也会更为客观理性。大众媒介想要继续通过‘拟态环境’来让大众跟着自己走，越来越困难了，在这一方面来讲，大众应该是越来越精明了。”林凯回答道。

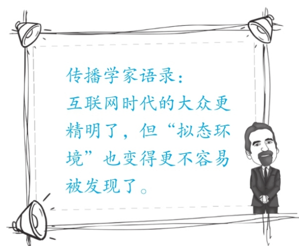


图2-4　更不容易发现的“拟态环境”

“多种声音有时候也可能会让人陷入迷茫。互联网时代大众虽然更精明了，但大众媒介信息也越来越复杂了，互联网上充斥着各种信息，很多针对同一件事情的信息甚至截然相反，这给大众造成了不小的麻烦。对于没有足够知识能力的大众来说，信息增多反而增加了他们形成正确舆论的困难。”李文文最后一个发言，却说出了与大家截然不同的观点（如图2-4所示）。

“你们的这些观点都有道理，虽然互联网时代依然存在‘拟态环境’，大众也依然会带有‘刻板成见’，但大众媒介的转变确实对公众舆论的形成造成了影响。这或许确实是一种进步吧。”听完同学们的回答，李普曼导师进行了最后总结。

第四节　谁能来拯救公众舆论

“前面我们谈到了‘公众很难形成正确舆论’这个问题，在这一节中，我们来谈一谈如何形成公众舆论，或者说，如何让公众得出正确舆论。”这节课的内容显然是承接上一节课的，李普曼导师似乎早就想好了这一点。

“在上一节课最后，大家的论述非常精彩，顺着大家的思路来讲，似乎本节课的内容就很好展开了。但我还是想顺着自己的思路来讲述，关于这个问题，我还有一些个人的看法。”李普曼导师说道。

“前面我们提到公众难以形成正确舆论的一个主要原因是其所获信息多是经过大众媒介加工的，这些内容与客观现实可能存在较大差异。由此，想要解决这一问题，就要从根本上改变这一情况，关于这一点，我有一种理想化的设想。

“我们可以建立一个独立的情报组织，由这个组织负责向公众传递信息。这一独立的情报组织不受政府审查的控制，依靠专家来搜集信息，从而确保信息的客观真实性。这种独立的情报机构可以客观地还原事实真相，有利于帮助公众形成正确的舆论。”李普曼导师继续说道。

“专家主要是些什么人？我们要如何判断一个人是否达到这种‘专家’的级别？”李文文对专家这个词在理解上似乎存在一些困难。

“这些专家应该是各个领域中的精英，他们对自身所处行业的信息内容都十分了解，这在很大程度上能够减少因为‘刻板成见’存在造成的信息偏差。”李普曼导师解释道。

“这是不是说做新闻的人要向细分的行业领域发展，这样持续下去才能形成报道的专业性？那是不是说新闻专业的学生还要去学习其他专业的内容？”李文文继续追问道。

“我并不认为需要将这个问题局限到新闻专业的学生身上，既然说到这里，我觉得现在的新闻专业学生，如果想要成为一名优秀的新闻记者，首先需要让自己成为一名耐心且无畏的科学人士，努力去探求世界的真相，好的报道需要实践最高的科学品质。

“在这里，大家也可以把专家理解成‘精英’，我认为只有这些人才能帮助公众形成正确的舆论，如果少了他们，公众便无法好好去思考。在某种意义上，我们大多数人都是局外人，我们需要专业的新闻人才或新

闻机构为我们提供准确而真实的消息。”李普曼导师提出了新的观点。

“在您所说的这种‘精英可以拯救公众舆论’的观点中，这些精英难道不会存在刻板成见吗？我们从他们这里获取的信息，不也是经过他们的个人意志加工形成的吗？”卢方娜问道。

“他们自然也会存在‘刻板成见’，但相比于大众来说，他们可以更好地规避这一点，至少在进行信息传播时是这样的。如果在现代社会来理解这一方面的内容，可能会更加简单。我虽然对现在的互联网了解不多，但我很清楚大家现在获取知识信息的途径。

“当前互联网上也出现了许多‘精英’，这些‘精英’虽然和我所说的有些不同，但也有一些相似的地方。当大家想要选购一款化妆品时，很多人会从这些‘精英’那里获得推荐；当大家想要学习一门新的课程时，也有很多人会去依靠这些‘精英’。

“很多时候，局外人可以要求专家告诉自己有关事实是否已经得到适当考虑，但在大多数情况下，他自己并不能判断出何为有关事实，何为适当考虑。

“我们依然以上面的例子来说明。当大家选购化妆品时，‘精英’会告诉大家这款化妆品很好用，使用之后整个皮肤都会特别好，自己一直都在使用，随后还会让大家看一下具体效果。在这个过程中所出现的‘有关事实’和‘适当考虑’是大家的吗？不！并不是大家的，而是‘精英’本人的。

“但大家清楚这一点吗？从商品的疯狂成交量上来看，显然是并不清楚的。所以从这个角度来讲，公众想要形成正确的舆论，很大程度上要依靠这些‘精英’。”李普曼导师的论述似乎偏离了新闻领域，而进入到大众传播领域之中（如图2-5所示）。

“再回到新闻领域之中，我认为大众媒介需要做到的首要职责就是向社会持续不断地提供真实可靠、富有意义的信息。不论是在过去的时代，还是在当今社会，大众都需要依赖专业化的信息传播机构获取信息。如果大众媒介和大众媒介从业者无法做到这一点，那大众就很难形成正确的舆论。”李普曼导师对自己的观点进行了总结。

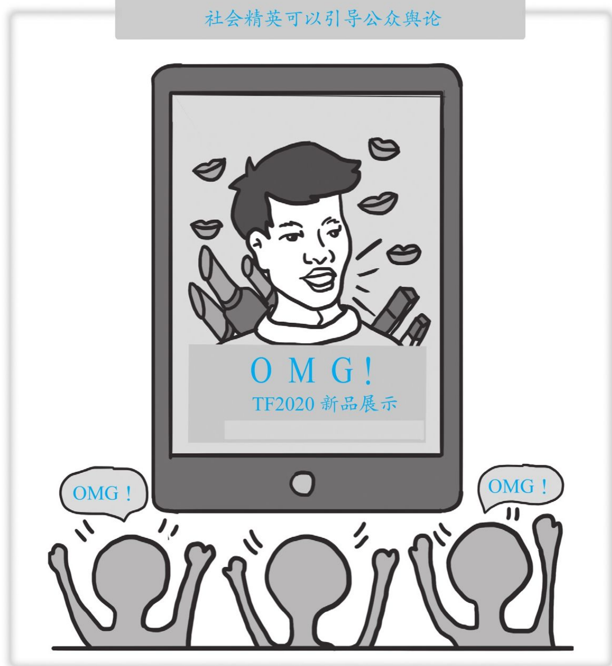


图2-5　社会精英可以引导公众舆论

“还有一点内容我需要做些补充，前面有同学问到要如何判断谁可以作为‘专家’。在这里，我想用‘局内人’和‘局外人’两个概念来进行一下说明。

“在大众群体中，我们可以把‘专家’理解成‘局内人’，而将其余大众理解为‘局外人’。‘局内人’往往处于事件中心，他们对事件更为熟悉，掌握着第一手资料。而‘局外人’则远离事件，他们需要依靠‘局内人’来了解具体事件。但是，二者并没有太多不同，在一些情况下，甚至可以相互转换。”

李普曼导师试图用另一种新的理论观点来解释前面的内容，但对于大多数同学来说，这种方式达到的效果十分有限，大家似乎又陷入一种新的困惑之中。鉴于课程时间有限，李普曼导师结束了自己的课程。一周时间下来，大家学到了很多新的传播学知识，但也新增了许多从未有过的困惑。大家已经看到了传播学的冰山一角，对于剩下的部分则充满了无限的好奇。

第三章
库尔特·勒温导师讲“把关人”

在本章中，库尔特·勒温导师为同学们带来了“把关人”理论。作为传播学中的重要理论，其将人的作用和性质引入到大众传播学之中，受到了学界的广泛认可。除了介绍早期的“把关人”理论外，勒温导师还介绍了新时代背景下的“把关人”，将这一理论放置在新的社会环境中，让同学们对此有了更为深切的体会。

库尔特·勒温

（Kurt Lewin，1890年9月9日—1947年2月12日），德裔美国心理学家，现代社会心理学、组织心理学和应用心理学创始人，同时也是传播学主要奠基人之一，被称为“社会心理学之父”。代表作品有《人格的动力理论》《拓扑心理学原理》《群体生活的渠道》《社会科学中的场论》等。

第一节　网络中到处都是“守门人”

在上一周的课程中，李普曼导师为大家带来了精彩的内容讲述。但在获得新知识的同时，同学们也出现了许多新的困惑。为此，大家对新一周的传播学课程充满期待。

本周课程的导师是传播学主要奠基人库尔特·勒温，作为传播学专业的学生，他的大名大多数人应该都有耳闻。卢方娜对勒温导师的课程自然十分期待，但没想到马鹏伟显得更为积极。他很清楚勒温导师在课堂上一定会讲到“把关人理论”，而自己在这方面也正好有问题想要了解。正当大家在教室议论时，库尔特·勒温导师出现在众人面前。

“大家好，听说上周的课程大家没有听尽兴，是课程时间不够，是导师讲课太慢，还是导师讲得不够清楚明白？首先声明，我讲课的速度很快，要讲的内容也不多，很多时间需要大家一同来讨论，大家不要不好意思发言，有问题就痛快问出来。”相比于其他导师的直接开讲，勒温导师嘴上说着时间紧迫，却仍然来了一段开场白。

“在本周的第一堂课，我们主要来讨论一下‘守门人理论’，你们可能更习惯称其为‘把关人理论’。虽然有很多人扩展了这一理论，但这可是我最先提出来的。”勒温导师似乎想要证明些什么，这确实逗笑了课堂中的同学们。

“在第二次世界大战期间，我在大学主要从事食品习惯变化方面的研究。在研究过程中，我发现当我们决定吃什么东西时，会存在一些关键的环节对选择食物起到了至关重要的作用。

“当时美国政府鼓励大众食用动物内脏，我们惊奇地发现，如果一个家庭中的主妇不喜欢这类动物内脏，那她的丈夫和孩子们就很难在家庭餐桌上吃到这些食物。所以在我看来，家庭主妇们在这里就扮演着‘守门人’的角色。

“我们所吃的食物是通过不同的渠道一步步来到餐桌上的，而某一食物能否进入到下一个渠道当中，需要视‘守门人’的意愿来定。影响‘守门人’决策的因素主要包括认知结构和动机。

“在此后的一些研究中，我发现这种情况广泛存在于各种组织之间。其在新闻传播渠道中也不例外，对于新闻通过特定传播渠道在群体中的传播以及许多机构中个人的社会流动也是明显适用的。

“在群体传播中，信息的流动会在一些带有门区的渠道中进行，而在这些渠道中，每一个门区都会存在一些守门人，只有那些符合群体规范或守门人价值标准的信息才能够通过门区，在传播渠道中流动。

“我所说的‘门区’大家可以将其理解为信息传播渠道上的一个个检查点，在每一个检查点上都有专人负责对信息内容进行检查，然后拦住一些信息内容，再放行一些信息内容。”勒温导师一口气说完了自己的理论。

“在新闻传播领域，您所说的这种‘守门人’是不是主要是各大媒体的记者或编辑？”在勒温导师说完后，卢方娜提出了自己的问题。

“正如家庭主妇在为家庭吃什么食物把关一样，在新闻传播领域中，各大媒体的编辑们确实也在做着同样的工作。”勒温导师回复道。

“那他们在把关时有什么统一的标准吗？还是说他们都在按照自己的标准来把关。”卢方娜追问道（如图3-1所示）。



图3-1　每个“把关人”有不同的把关标准

“我们很难找到一个统一的标准来说明他们是怎么把关的。正如前面我所提到的，影响他们做出决策的因素主要包括认知结构和动机。每一

个把关人的认知结构不同，在面对同一种信息时，他们可能会得出不同的判断，做出不同的决定。即使在一些情况下他们得出了一致判断，但出于不同的动机，他们也可能做出并不相同的决定。”勒温导师解释道。

“我觉得您的理论在现代社会遇到了新的情况，现在的‘守门人’并不完全是编辑这样的个体，而更多地变成了算法和机制，您对这一变化有什么看法吗？”并不喜欢参与讨论的马鹏伟向勒温导师抛出了一个新的问题。

“我对这种变化有些了解，我觉得你可能想要讨论算法推荐的问题。事实上，我完全不了解这其中的机制和规则，我只能简单说一下我的看法。”勒温导师用颇为谨慎的语气说道。

“首先，大众媒介的新闻报道与信息的传播并不具有完全的客观性，这一点大家在前面的课程中应该有所了解。大众媒介会根据自己的立场、方针和价值标准对信息进行加工和取舍，由于受到经营目标等因素的影响，大众媒介需要通过不断满足受众需求来获取收益，从而维持自身运转。在这个过程中，他们需要筛选出更容易被受众点击，更能够广泛传播的内容推送到受众面前。

“如果完全由人力来完成这种操作，在当前信息爆炸的时代可能并不现实。这时，互联网智能技术创造出了智能算法，这相当于一个智能的‘守门人’，当然，它的认知结构和动机都是人为设定的。大家如果仔细研究应该会发现，不同平台上的算法是存在显著差异的，但从整体上来看，基本是根据受众过往行为来计算的。上面我说这种算法是智能的‘守门人’，其实并不准确，它们很多时候并不够智能。”勒温导师着重强调了这一点。

“您是说它们是可以被诱导的对吗？从我的个人体验来看，这些算法虽然能够判断我所感兴趣的信息，并推送给我，但它们几乎不会在意信息的真假，很多时候推荐给我的内容有明显错误。”马鹏伟补充说明道。

“正是因为这一点，我才认为它们并不够智能。如果无法辨别真假，单纯只是负责将各种各样的信息推送到受众身边，这种‘守门人’有什么作用呢？与其说它是在守门，不如说是在运输。”勒温导师解释道。

“这可能也是很多拥有智能算法的平台依然需要人工审核的原因。在无法解决真假判断这个问题之前，我认为大多数算法都无法被称作‘守门人’，它们虽说可以阻拦一些垃圾信息骚扰受众，但只做到这一点显然是不够的。

未来这种智能算法能否出现新的变化，我也无法预测。我只是临时了解了一下这些内容，说出了自己的一些看法，至于正确与否，大家还需要自己多去思考。”说完，勒温导师迅速消失在同学们的视野之中。

第二节　新时代“把关”更难了

“上一节课，我讲了自己研究得出的‘守门人’理论，但在我离开后，这一理论又出现了较大发展。鉴于我的学生怀特无法来到这里为大家讲述，所以我来继续为大家讲一讲在我之后‘守门人’理论的发展。”勒温导师想要再利用一堂课把这一理论彻底讲透。

“在我之后，尤其到了怀特这里，‘守门人’理论已经被改称为‘把关人’理论。怀特曾经对一位年龄超过40岁的日本编辑进行了7天跟踪调查，他想通过研究这名编辑如何处理每天收到的稿件，来得出影响把关人决策的因素。最终他得出了一个重要的把关公式，他认为，在一个具体的把关环节中，信息的选择可以用‘输入信息-输出信息＝把关过滤信息’这个公式来表示。

“怀特的研究很到位，得出的结论也很好，但我觉得他有些过分强调把关人的独立权限，而忽略了可能存在的社会影响因素。在一些情况中，社会因素会对把关人筛选信息造成较大影响，对于这一点，怀特的研究确实存在不足之处。”勒温导师首先介绍了自己学生怀特的理论成果，并给出了点评意见。

“在怀特之后，麦克内利又进一步完善了这个理论。他将怀特的把关模式进一步扩大，认为把关发生在多个有关联的环节，而不仅仅发生在一个封闭的门区之中。

“他把信息传播过程看成了单向流动，认为信息传播者主宰着全部信息，而各个把关环节间具有平等的作用。从现在的传播学研究来看，这显然是与现实不相符的。”勒温导师又对麦克内利的理论研究进行了评述。

“在麦克内利之后，巴斯又进一步发展了这一理论，提出了‘双重行为模式’。他将大众媒介的把关活动分成了两个阶段：在第一个阶段‘新闻采集’中，记者是主要的把关人，他们负责对需要报道的信息进行筛选；而在第二个阶段‘新闻加工’中，编辑则是主要把关人，他们负责加工过滤信息。

“在上面这种把关人模式中，很显然起到决定作用的是‘新闻加工’阶段，编辑的把关工作更具有决定性意义。”勒温导师继续评述。

“基本上，把关人理论的发展经历了上述几个阶段，到现在，正如上

节课提到的一样，把关人已经出现了极大的变化。这主要是社会传播环境变化带来的结果，传播技术的发展、传播形态的转变都促成了把关人的变化。接下来我想听听同学们对新时代把关人的变化有什么看法。”勒温导师在一连串评述之后，似乎打算停下休息，来观看学生们的“表演”了。

“上节课我们提到了智能算法机制，说到它的出现可能分担了传统把关人的工作。但在我看来，新时代的把关工作更难做了。一方面是因为现代的把关人不仅要兼顾各方面的效益问题，另一方面则是由于信息成倍增长增加了信息筛选的工作任务。总的来说，当前时代的把关工作越来越难做了。”马鹏伟第一个说出了自己的看法。

“我认同这位同学的观点。就拿我们最常用的微博来说，任何人只要申请了微博账号，就能随时随地发布信息，大多数人更多会发布一些与自己相关的内容信息，说说生活，谈谈艺术。但在特殊时期，尤其是出现突发事件时，人们便会将注意力聚焦到这些事件上，然后借助微博发布或传播相关事件信息。而在这些大量信息中，可能就存在着诸多虚假信息。如果说‘三人成虎’的话，那这种情况下微博就成了动物园了。把关人员想要在短时间内处理如此多的信息，难上加难。”卢方娜支持马鹏伟的观点，并举了一个颇为生动的例子。

“如果从微博上来看，我觉得现在的把关工作也不见得就变得困难了。在微博的传播环境中，把关主体其实变多了，这与传统的媒体环境是有所不同的。如果说微博上博主是信息生产者，那受众既是信息接受者，同时也是把关人。他们在接收到信息的同时，也可以通过转发和分享把信息迅速传播出去。在这个过程中，他们就已经对信息进行了筛选和把关，当然他们在把关时更多是依靠自己的认知结构和动机来进行判断的。”李文文给出了与其他人截然不同的观点（如图3-2所示）。



图3-2　新时代的“智能把关人”

“你说的把关人主体增多是没错，但这并没有降低把关的难度啊。正是因为更多受众的转发和分享，信息传播才更加不可控，把关才更困难了不是吗？”针对李文文的观点，卢方娜迅速给出了回应。

“我知道你说的是虚假信息传播的问题，你认为更多受众参与信息传播，会导致信息传播更加不可控，是先入为主地认为受众传播的都是虚假信息。如果是在这种假设情景下的话，我觉得谈论什么都是无意义的。”李文文针锋相对地展开反击。

“我没有这种假设，我只是说在微博的传播环境中，虚假信息在一次次传播过程中会不断发酵，由此形成‘三人成虎’的效果，真的被说成假的，假的被说成真的，把关人根本控制不住海量的信息传播。我觉得你要抓住问题的重点，不要曲解我的意思。”说完这些，卢方娜没有坐下，而是摆出了随时迎击的准备。

“我没有曲解你的意思，只是觉得你过多强调一次次传播对虚假信息的扩大作用，而忽略了每一个受众作为把关人，也具有分辨真假的能力。有些受众会将虚假信息传播出去，有些受众却会在甄别之后传递出正确的信息，这一点也是不容忽视的。”李文文似乎找到了对手的漏洞，并发起了猛烈攻击。

原本氛围不错的群体讨论瞬间演变成两位同学的战场，马鹏伟和其他同学已经看呆了，勒温导师的神情也似乎有些焦急和紧张。眼看“惨烈的战争”一触即发，勒温导师及时站了出来。

“很好很好，同学们的讨论非常精彩。我觉得关于把关人理论在现代

传播环境中的变化这个论题似乎比较大，有兴趣的同学可以将其作为毕业论文的选题，我们在这里就不做延伸探讨了。本周我们关于把关人理论的讲解就到这里，下节课我们将开始新的内容讲述。”勒温导师发表完讲话后，又迅速地消失了。

第三节　人人都有“气场”

“不知道上一节课的内容大家消化了多少，鉴于时间有限，我们的第二堂课依然要速战速决。”勒温导师以一句玩笑话开篇，但其现场效果却是十分有限。

“老师，这节课您想讲些什么内容？”马鹏伟好奇地问道。

“这节课我们来了解一下自己，同时也了解一下我们身边的生活空间。”勒温导师的回答模棱两可，几乎没有人知道他接下来要讲些什么。

“接下来我要讲的内容在传播学领域的应用可能并不多，更多人将其归入到社会心理学范畴之中，但在我看来，涉及人的内容研究，或多或少都与传播学有关联。因此，大家了解一下这些内容，也是颇有益处的。”勒温导师又开始了开讲前的铺垫工作。

“在课程开始之前，我想问一下大家对‘场’这个概念的理解，有人知道这个概念吗？”勒温导师向同学们抛出了一个问题。

课堂中的同学都很清楚，勒温导师既然专门提出了这个问题，就显然不是在问这个概念的基础含义，应该要说一些深层的意义才行。

“在物理学领域中，‘场’是一个以时空为变数的物理量，主要有标量场、矢量场和张量场等类别。其被认为是可以延伸至整个空间的，但实际上，每一个已知的‘场’在足够远的距离下，都将缩减到无法测量的程度……”马鹏伟起身说了一大段内容，这让同学们大为惊诧。

“说实话我也不太理解这些内容的意思，关于‘场’这个概念，网上就是这么说的。”马鹏伟笑着补充道。

“如果要刨根问底地说，你提到的这个概念我了解的也不是那么深入，但我今天要说的‘场’的概念确实是从物理学中借来的。”勒温导师接过马鹏伟的话说道。

“我所要说的‘场’是一种个体与环境相关作用的整体形态，其不仅仅指知觉到的环境，而且还包括认知意义，既有物质环境中的某些事件，也包括个人信念、感情等精神层面的内容。

“我们这节课的标题是‘人人都有气场’，相信经过上节课两位同学的精彩辩论，大家也发现了这一点。但我这里要讲的‘场’的理论，可并不仅仅是气场那么简单，接下来我要讲的内容，大家可要保持专注听讲才

行。”勒温导师似乎想稍微缓解一下课堂气氛，但效果依然不那么好，整个教室似乎又升腾起一丝战争的硝烟。

“我所说的这个‘场’也可以理解为一种生活空间，其包括个体以及他的心理环境，是决定个体在某一时间里的行为的全部事件的总和。我认为，人的心理和行为决定于内部需要和环境的相互作用，而人在过去和现在形成的内在需求都可以看成内在的心理力场。如果人的需要没有得到满足，其便会在内部力场产生张力，而环境因素很可能促使这种张力产生。”勒温导师开始了自己的讲述。

“您说的这种力场和张力主要指的是什么？是类似内心急切的感觉吗？”卢方娜似乎有些搞不懂勒温导师所说的力场和张力的问题。

“你可以这么理解，我认为那应该是一种紧张状态。处于特定生活空间下的个人，其身心需要与发展愿望往往产生一种心理上的紧张或张力，通常情况下个体倾向于不断消除或缓解自身的心理张力，实现心理平衡，而心理张力的消解依赖于需要与愿望的满足与实现，这就需要个体在紧张性力场下，不断调整自身的身心状态、认知理念、动机水平、行为意愿等，以此更好地实现与环境的相互作用，达到个体内在心理和外部环境的平衡和谐状态。

“在个体行为表象的背后，往往存在着决定该行为的内在动力，而这种决定力量，主要是行为主体所处的整个主观环境，也就是前面提到的‘生活空间’或‘心理场’。人的行为是其个体与环境相互作用的结果，由此去考察人的个体行为，我们可以找到人类行为的基本规律。”勒温导师又给出了一大段更为专业的解释。

“感觉还是不太清楚。”卢方娜依然一脸迷惑，课堂中的其他同学似乎也是如此。

“简单来说，我所提出的这种场的理论，其目的主要在于预测个体的动机行为，由此得出的结论是人的行为是个体要素与其周围环境相互作用形成心理场的结果。下面我以游客游玩景区时乱涂乱画的不文明行为为例，具体来说一下其应用意义。”勒温导师打算放弃理论论述，而改以现实例子进行解释。

“游客在文物古迹上刻画可以看作其个体需求，当这种个体需求与环境要素产生矛盾，就会导致其对文物古迹历史意义认知的不完整，由此他便会产生刻画意义超越保护意义的心理场，从而出现在文物古迹上刻画的不文明行为（如图3-3所示）。

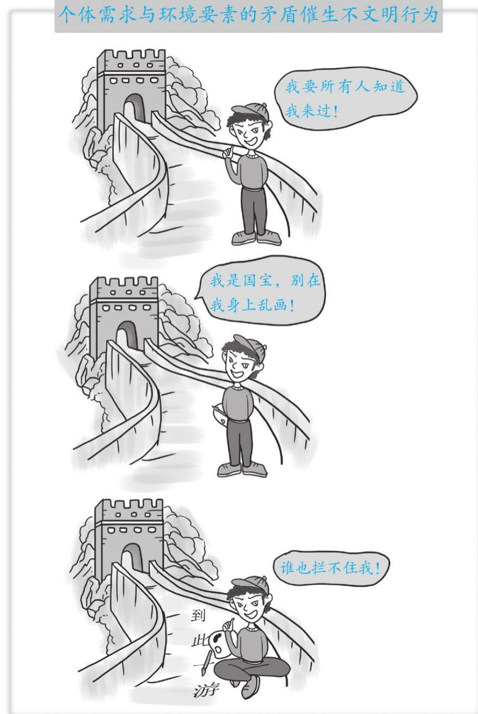


图3-3　个体需求与环境要素的矛盾催生不文明行为

“从场论角度去考虑，游客的这种不文明行为也是其个体因素与周围环境因素相互作用的结果。这里面的个人因素主要包括其个体需要、个人态度和个人价值观等，而环境因素则是其生活的社会环境、景区的管理环境和周边的情景环境等。”勒温导师讲完这些内容后，脸上流露出紧张神色，他环视课堂，似乎在等待大家的回应。

“现在明白了。我们是不是可以把这个理论用在传播学领域，去研究受众行为和心理方面的问题。”卢方娜似乎看出了导师的意图，及时给出了回应。

“不错，在这堂课开始前我曾提到，这是社会心理学领域的重要理论，但既然涉及人的内容，就跳不出传播学的范畴，所以将其应用在传播学领域是没有问题的。至于要怎么来应用，我们将在下节课为大家继续讲述。”说到这里，勒温导师的紧张感已荡然无存，他微笑着结束了这节课。

第四节　换个环境去影响你的受众

“上节课末尾，我们留下了一个问题，在这节课我们来一起解决它。因为是本周的最后一节课，希望大家都踊跃发言、积极互动。”从勒温导师的这段话来看，他似乎又打算将发言权交给同学们。

“关于场论的基本内容，我们已经在上节课中进行了介绍，但其在传播学领域的应用我们并没有过多地展开说明，在本节课中，我们就一起来讨论一下。

“上节课我们谈到游客在景区不文明行为的产生，是游客个体需求和周边环境共同作用的结果。同学们还能举出哪些例子来说明这一理论吗？”勒温导师首先向学生们提出了问题。

“我觉得现在学生们普遍喜欢流行音乐，而对古典音乐的接受程度却不那么高，这之中也是场论在发挥作用。”脖子上挂着耳麦的林凯最先回答道。

“学生对音乐的偏好，不错，这之中场论确实发挥着作用。”勒温导师评价道，“还有其他的吗？”

“当前社会上出现的各种犯罪行为，是否也可以用场论去解释，那些犯罪分子的犯罪行为也应该是个体需求和周边环境共同影响的结果？”卢方娜给出了另一种答案。

“犯罪行为，这样表述没有问题，但你能不能用具体的例子来说一说呢？”勒温导师追问道。

“具体来说，比如说一个人去金店偷窃，从个人需求来讲，可能他比较缺钱，而且在他个人意识中可能认为偷窃行为没那么严重；从周边环境来讲，可能因为这家金店安保做得不好，连摄像头都没安装，也可能上一个在这家金店偷窃的人还没有被抓住，给了他信心。正是这两方面因素导致了他去金店实施偷窃行为。”卢方娜补充道。

“很好，这个例子解释得很到位。在这里我希望大家思考一下，如果这两方面因素中，有一方面因素缺失，他是否还会去金店偷窃呢？”勒温导师借着卢方娜的例子提出了新的问题。

“个人需求缺失的话，这种行为肯定不会出现啊。都不想偷，怎么能去偷呢？”马鹏伟回答道。

“那环境方面的因素呢？”勒温导师追问道。

“如果金店安保措施足够严密，摄像头布置得密密麻麻，他应该也不会去偷窃了。明知道会被抓到，怎么还去做呢？”马鹏伟补充道。

“是这样吗？那么那些去抢劫金店和银行的人的行为又怎么解释呢？他们因为害怕被发现，就不去抢了吗？”勒温导师继续追问道。

“因为他们蒙面了啊，所以还是怕被发现的。但这样说的话，那即使环境条件不成立，个人需求足够强烈的话，行为也会随之发生，是这样吗？”马鹏伟又将问题推了回去。

“如果是这样的话，你们能得出什么样的结论呢？”勒温导师没有正面回答马鹏伟的问题，而是提出了一个新的问题。

“这样是不是说人的行为产生会受到个体需求和周边环境的双重作用，但这之中，人的个体需求是起决定性作用的，它在很大程度上决定着人的行为。这样来说，我们就比较好去理解那些铤而走险的人的行为了。”虽然在前面没有回答问题，但李文文对这些问题的总结还是相当准确的（如图3-4所示）。

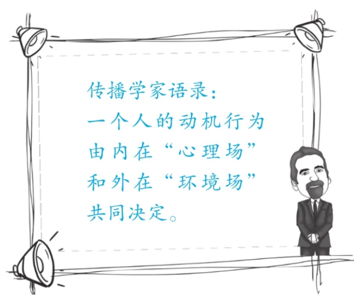


图3-4　场动力理论

“没错，我想说的正是这个意思。在了解了这些内容后，我们要如何将其应用到传播学之中呢？”铺垫了这么多内容，勒温导师准备开始讲述本节课的主要内容了。

“我虽然没有对传播学中的受众行为进行过细致研究，但从我的场论中，大家应该能对传播学领域中的受众行为有一些了解。接下来我们将讨论的范围局限在广告宣传这一事件之中，来一起聊聊该如何去影响自己的受众。”勒温导师为下面的讨论确定了范围，同学们也开始思考起来。

“广告主对于受众行为是极为重视的，广告宣传是他们影响受众的主

要手段，在广告宣传过程中，就会涉及我在场论中提到的个体需求和周边环境等因素。关于这一点，有哪位同学可以用一个例子说明一下吗？”勒温导师问道。

“如果一家企业向消费者推广自己的洗发产品，那它在广告宣传中就需要注意受众的个体需求和周边环境的问题，当然受众的个体需求是首要考虑因素。”卢方娜举例说道。

“然后呢？”勒温导师追问。

“在确定完目标受众后，企业需要分析受众的个体需求，比如他们的头发面临哪些问题，他们在选择洗发水时想要达到哪些效果。然后在考虑周边环境时，主要就是考虑如何设计广告内容。可以选择明星代言，让明星去影响受众。也可以考虑选择普通人作为主角，让受众产生‘效果看得见，自己也能行’的感觉。”卢方娜补充解释道。

“我觉得企业需要先分析受众的个体需求，然后再去确定目标受众。就是说企业的洗发水产品如果是控油保湿的，那它就应该将具有油性发质、渴望控油的受众作为目标受众去宣传，而不是先了解受众头发有哪些问题，再去确定如何宣传，这样根本是本末倒置的。”李文文似乎找到了卢方娜例子中的问题。

“这为什么是本末倒置？一家企业只有一款产品吗？肯定是多种产品互为补充的啊！”卢方娜对李文文的质疑给予回应。

“我没有说产品的问题，我说的是确定受众需求的问题。”李文文回应道。

“好好好，两位同学说得都很好，我们先不讨论产品，也不讨论受众，还是回到广告宣传上来。”勒温导师及时制止了一场“厮杀”。

“在广告宣传中，受众的个体需求和周边环境都是需要考虑的因素，这一点两位同学说得都很不错。在考虑个体需求方面，企业肯定是要抓住受众的需求，才能去‘对症下药’的，受众需求在广告宣传中起到决定性作用。而在周边环境因素中，也正如第一位同学所说，广告实际上就是在营造一种环境去影响受众，其效果虽然不好确定，但确实是在起作用的。”勒温导师分析道。

“广告宣传的目的是让受众产生消费行为，受众消费行为产生需要靠其个体需求和周边环境共同起作用。如果受众觉得头屑不断，想要找一款去屑洗发水，正好看到广告宣传说某明星用的一款洗发水去屑效果很

好，而在线下商场受众又被导购员百般劝说，最终买下了这款洗发水。正是在这种情况下，消费者才产生了消费行为。

“说了这么多我们究竟想要表达什么呢？这时候有必要重复一下我们的标题，‘换个环境去影响你的受众’。如果你的广告无法影响到你的受众，你可以试着换个环境，当然，想要从根本上影响到受众行为，深挖受众个体需求才是主要工作。”勒温导师发表了最后总结。

“关于这一理论的其他传播学应用，同学们可以在课下多多考虑，我的课程就到这里了，很高兴与大家分享我的知识。”说罢，勒温导师便消失在同学们的视野之中。

第四章
保罗·F.拉扎斯菲尔德导师讲“传播效果”

在本章中，保罗·F.拉扎斯菲尔德导师将围绕“伊里调查”为同学们介绍“传播效果”的内容。作为传播学四大奠基人之一的他，也是实地调查法的重要传播者，对后来的传播学研究方法产生重大影响。他将自己的“两级传播”“意见领袖”和“选择性接触”等内容融入课程中，以社会现实为例，为同学们带来了诸多精彩内容。

保罗·F.拉扎斯菲尔德

（Paul F. Lazarsfeld，1901年1月2日—1976年8月30日），奥地利裔美籍著名社会学家、传播学家。其在1925年毕业于维也纳大学，曾获数学博士学位，并在社会心理学和传播学研究方面著述颇丰。拉扎斯菲尔德对传播学的主要贡献在于提出了“两级传播”理论。其主要著作有《人民的选择》《美国士兵——述评》《社会研究的语言》等。

第一节　选战宣传的“传播效果”调查

传播学课程已经过去了三周，同学们的听课热情依然高涨，教室外面挤满了人，坐在课堂中的卢方娜则在认真地整理笔记。知道这节课的导师是拉扎斯菲尔德之后，她花费了不少时间整理与其相关的理论，希望能够在课堂上与拉扎斯菲尔德导师一同探讨自媒体时代中的“意见领袖”问题。

有这种想法的自然不止卢方娜一人，很多同学似乎都有所准备，看来这一周的课程应该会更加热闹一些。

“各位同学大家好，本周的传播学课程由我来为大家讲述。在1940年，我和我的团队一起进行了一项调查，调查的目的是发现人们为什么以及怎样决定投票，找到影响他们的主要因素是什么。我在本周所要讲述的内容，正是基于这一调查，所以在介绍具体理论之前，有必要先了解一下这次调查。”拉扎斯菲尔德导师并没有过多介绍自己，而是直接切入了主题。

“可以问一下您是如何确保调查准确性的呢？现在我所接触到的一些社会调查，无论从过程还是结果看，都不那么尽如人意。”提出问题的并不是在校学生，而是一位身着西装的商务人士。

“在我们之前也有一些研究者做过选举方面的调查，他们更多采用公共民意测验的办法，通过将政治观点和个别选民的特点联系在一起，来揭示选举之前的选民投票意图。为此，他们在投票的某些决定因素上做了大量细致研究，但在这一方面我觉得他们所做的还是有所不足的。

“我认为，对不同的人进行的连续的民意测验，没有办法调查出全部效果。这种方法虽然可以找到各种转变的结果，但却忽视了一些次要转变，在大多数情况下，研究者们并没有指出谁在转变。”拉扎斯菲尔德导师解释道。

“您和您的团队是因为这一原因才将调查对象集中在个人选民身上的吗？”商务人士继续问道。

“没错，因为此前研究者的调查无法跟踪个别选民在投票过程中无法预测的行为，所以没办法发现各种影响要素对选民最后投票所起到的作用。

“我认为我们应该全程追踪一个人在政治选举中投票态度的转变，从

选举开始前他对选举的态度，到对正式的猛烈宣传攻势的反应，再到选举日的实际投票。只有通过这样全程追踪的调查，我们才能更加准确地从既有倾向和刺激因素两个方面确立各种影响投票的因素的作用。”拉扎斯菲尔德导师进一步阐述了自己的调查方法。

“那您能详细为大家介绍一下这项调查的细节吗？”商务人士问道。

“我确实打算这样做，但因为时间有限，我只能挑一些重点细节说明。在后面的几节课中，我将着重介绍我们得到的结论。”拉扎斯菲尔德导师解释道。

“我们的调查是在俄亥俄州的伊里县进行的，之所以选择这里：一方面是其选民规模较小，并且允许对调查人员进行严密监督；另一方面则是因为其较少受大的中心城市控制，比较具有典型特色。

“我们通过逐户探查的方式，从伊里县选出了3000名具有代表性的选民。然后通过分层抽样的方法，从测验组中选取了4个600人的样本组。这4个600人的小组中有3个都只被重复访问了一次，我们将它们当作控制组，想以此来测试重复访问对固定样本组的影响。剩下的一个组被当作固定样本组，在5月到11月期间，每个月都会被访问一次（如图4-1所示）。

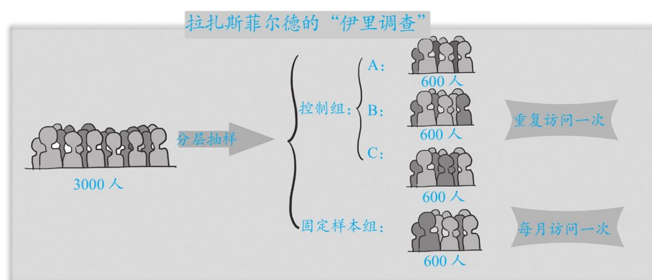


图**4-1**　拉扎斯菲尔德的“伊里调查”

“从1940年5月到11月，我们对600人的固定样本组进行了重复观察，由此获得了每位受访者的大量信息。我们搜集的细节信息可以表现出他们为何改变，也可以了解到他们的政治偏好是如何形成的。”拉扎斯菲尔德导师详细介绍了调查的各个细节。

“在调查过程中，是否有一些比较典型的例子，来帮助您得出并印证最后的调查结论？”商务人士继续问道。

“这种例子有很多，仔细想来，确实有一个例子颇为典型。”拉扎斯

菲尔德导师似乎在尽力回忆着什么。

“在我们调查的选民中，有一位选民比一般选民的态度变化更为频繁，所以我们特别关注了他。这是一个年轻人，在5月选举开始时他并没打算选任何人，但在11月他却选择了罗斯福。”拉扎斯菲尔德导师讲到这里时停顿了一下。

“他是突然就做出了决定吗？”穿着西装的商务人士并没有坐下，而是趁着导师停顿的间隙，插入了自己的问题。

“不不，如果你认为他是在某一时刻突然而轻易地做出了决定，那就大错特错了。事实上，他的投票过程是非常曲折的。”拉扎斯菲尔德导师及时纠正了商务人士的错误理解。

“这是他第一次参加投票，受过高中教育的他经济水平还算可以。最初他是支持共和党提名人塔夫脱的，原因很简单，这位提名人也是俄亥俄州的居民。但由于小伙子的祖父忠于民主党，这让他多少产生了一些动摇。

“7月，他为了让祖父高兴，表示一定会选择罗斯福。而到了8月，由于罗斯福支持征兵制度，他又转向支持威尔基，虽然当时他对威尔基这个人几乎一无所知。

“在接下来的时间里，他又陷入了犹豫不决之中，他对征兵制度不满，所以反对投票给罗斯福。但由于对威尔基完全不了解，他也不想轻易投出自己的选票。在这段时间，他甚至打算投出弃权票。

“就在投票前的几天时间里，他依然不确定把票投给谁。但在投票选举当日，他将选票投给了罗斯福。因为他讨厌威尔基在电视新闻中拉选票的行为，同时他也受到自己同工厂的同伴影响，他们都投给了罗斯福。

“从这位年轻人投票的过程可以发现，在使用重复访问方法之前得到的数据，大多数是不可信的。我们用固定样本的方法更为有效地解决了选举调查这个问题，同时得出了一些更为准确的结论。”拉扎斯菲尔德导师解释道。

“通过这种调查方法，您主要得出了哪些更为准确的结论？或者说，这种方法到底怎样帮到了您呢？”商务人士再一次提出问题，这显得整个教室中似乎只有他一个人一样。

“这种方法帮到我的地方有挺多的，单纯在传播效果方面就有很多。

利用这种方法，如果受访者在两次访问期间改变了自己的投票意图，那我们就可以在这个过程中及时捕捉到他的态度。

“当然，我们没必要去调查一个一辈子都支持共和党，并始终坚持为共和党投票的人。但如果一个选民上个月还打算投票给民主党，但这个月却打算投给共和党，在这种改变中我们就需要去判断宣传的有效性和选民所受到的各种影响了。

“如果你想问我们得出了什么结论，答案似乎会令你感到遗憾，我们认为大众媒介对选民的影响是非常有限的。”拉扎斯菲尔德导师见商务人士似乎又要提问，迅速用调查结论进行了总结，从而结束了自己的第一堂课。

第二节　很遗憾，大众媒介影响不到选民

“1940年选举开始后，民主党和共和党掀起了激烈的选战。选战双方都很清楚，他们所要做的不是让选民在自己已有意识基础上形成新的主张，而是要让他们肯定自己旧有的见解。参选者们之所以注重选战，是因为他们都知道选战可以激活选民潜在的既有倾向。

“那这些参选者们究竟要使用哪些手段去激活选民潜在的既有倾向呢？关于这个问题，我想听听大家的看法。”第二节课一上来，拉扎斯菲尔德导师首先提出了一个问题。

上堂课中的商务人士似乎并没有出现在课堂之中，这导致拉扎斯菲尔德导师的问题提出后，并没有人立刻站起来回答。

“在过去时代，主要是依靠报纸、杂志和广播等大众媒介，更近一些，电视媒介开始出现，而到了现在，互联网则成为主要的信息传播手段。”卢方娜将从过去到现在的大众媒介都提了一下，唯恐自己漏掉了哪一个。

“人与人之间的口耳相传也应该是选战中的一种主要传播方式，很多时候，从效果上来看，直接的人际传播要比广泛的大众媒介宣传效果更好。”李文文对这一问题进行了补充，结合两人的答案，这个问题的回答已经近乎完美。

“很好，综合两位同学的回答，我们可以得到一个颇为完整的答案。在调查中，我们将正常的激活过程分为四个阶段，分别是宣传唤起注意、兴趣增大引致接触增多、注意是选择性的，以及选意确定。

“在‘宣传唤起注意’阶段，随着选战宣传力度的增加，人们对选举的兴趣会持续增长；在‘兴趣增大引致接触增多’阶段，当人们了解选战后，会开始主动收听周边相关信息；在‘注意是选择性的’阶段，选民开始意识到身边发生的一切，面对诸多宣传开始进行选择；在‘选意确定’阶段，选民的潜在倾向被激发出来，他们已经有了足够的理由做出决定。”拉扎斯菲尔德导师继续讲述选战宣传是如何影响选民的。

“如果选民在选战开始前就确定了该投给谁，而在选举投票时也确实这样做了，那是不是说选战宣传对这些人丝毫没有影响呢？”卢方娜适时提出了自己的问题。

“这种观点是完全错误的。对于这些人来说，选战宣传对他们的影响

就是让他们保持了以前的决定，而没有做出新的决定。也可以说，选战宣传对他们的投票行为产生了强化效果。”拉扎斯菲尔德导师解释道（如图4-2所示）。

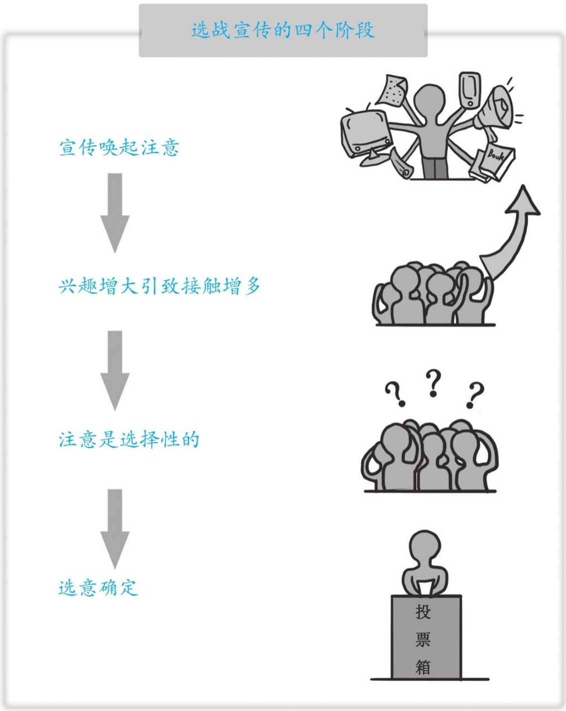


图**4-2**　选战宣传的四个阶段

“那您在上节课末尾为何又会说到‘大众媒介对选民的影响是非常有限’的呢？这些选战宣传不正是通过大众媒介在发挥作用吗？”卢方娜继续追问道。

“没错，大众媒介确实会在选战宣传中发挥作用。事实上，选战宣传正是通过被广泛阅读的报纸、杂志，以及被最广泛收听的竞选演说和新闻广播而进入伊里县的。伊里县的听众和读者所接触到的选战情报与全国各地的听众读者接触到的内容并没有太大区别。

“在1940年的选战中，许许多多的人都参与到了选战宣传之中，由此带来了极大的选战信息输出量。但是，这些选战信息有多少被人们接受了呢？答案很可能会出乎大家的预料。”拉扎斯菲尔德导师说。

“我们以选举日前几天来说，这几天可以算得上大众媒介政治宣传最为激烈的日子了，报纸、杂志和广播中充斥着选战双方的政治宣传，如

果人们想要获取选战信息，这些天无疑是最好的时候。但实际情况又是如何呢？

“在选战的最后12天中，伊里县的受访者中有54%听过至少五分之一的政治演说广播；有51%的人读到过至少一篇于访问前一天出现在他们喜爱的报纸头版上关于选战的报道；也有26%的人在流行的大众杂志上读到至少一篇有关选战的文章。但更为重要的是，在这段时间里，大约有一半的人不再去理会杂志上关于选战的报道。也就是说，选战的政治宣传在这段时间甚至没有触及他们。”解释了诸多内容，拉扎斯菲尔德导师终于讲到了重点。

“您的意思是说，有一半的选民在选举后期基本不去接触，或者说接触不到大众媒介传递而来的选战信息吗？”卢方娜似乎并不认可导师的内容，她继续提出自己的疑惑。

“不去接触这种说法并不确切，接触不到在一定程度上是存在的。一般来说，对选举感兴趣，并且在最初便做出决定的人，会更多地去接触选战宣传。从受众角度考虑，这些受众并不是选战经理们的目标受众。选战经理们最希望将选战宣传信息传递给那些还没有做出决定的选民们，而这些人也恰恰是接收到宣传最少的群体。

“这也是我们在选战调查中发现的有趣现象，那些接触到选战信息最多的人往往是最不可能受到影响的，他们早早便做出了决定，在选战宣传中也一直坚持着这个决定，所以选战宣传不可能改变他们的投票决定。

“前面提到，选战宣传的目的在于转变选民的决定，但它们最可能到达的人群却是最不可能发生转变的选民，而最易发生转变的人们则几乎不可能接触到选战宣传的信息。这正是我们得出‘大众媒介对选民影响非常有限’这一结论的主要原因。”拉扎斯菲尔德导师似乎打算对这个问题进行盖棺定论，直接进行了总结说明。

“那要这种选战宣传有什么用呢？但从现实来看，这种宣传确实影响到了大多数选民啊？”卢方娜似乎依然存在疑问。

“大多数选民确实受到了选战宣传的影响，但这种影响并非是直接产生的，而是通过一些中间介质，或者说是中间人来实现的。

“在整个选战宣传中，政治信息传播需要经历两个过程：第一个过程就是从大众媒介开始向外传播，其所指向的主要是舆论领袖，也就是前面提到的对选举感兴趣的人。第二个过程则是从舆论领袖开始，向社会

大众扩散，舆论领袖所传播的是经过他加工的大众媒介信息，所以最终对大众产生影响的信息，主要是舆论领袖向大众传播的。

“关于这一方面的内容，我们将在下节课中进行详细讲述，在这里就不进行展开论述了。”拉扎斯菲尔德导师在解答完学生的问题后，结束了自己的第二堂课。

第三节　人际传播的作用要大于媒介传播

“在1940年的选举中，广播、报纸和杂志作为主要的大众媒介，在选战宣传方面发挥了重要作用。我们在进行传播效果调查时，曾对这几种大众媒介进行过探讨，得出了一些有用的结论。在开始讲解新的课程之前，我想先说说这一方面的内容。

“我们在大选刚结束时，就要求选民们回忆他们所获得的引导自己做出投票决定的信息大多来源于何处，接着又询问他们认为最重要的信息来源是什么。通过总结选民们的回答，我们得出结论——在正式媒介对投票意图或真实投票行为的影响程度上，广播要比报纸更为有效。”拉扎斯菲尔德导师说道。

“根据上面的结论，我们是否可以认为，在现在的选举中，互联网的信息传播效果要比电视新闻更好一些呢？”卢方娜问道。

“为什么会得出这样的结论，说说你的理由。”拉扎斯菲尔德导师反问道。

“以我个人来讲，在众多大众媒介中，我与互联网的接触较多，广播、报纸和杂志很少看，电视媒介因为不那么便利，所以也很少选择。而且在现在互联网可以作为其他大众媒介的载体，在互联网上也更容易获得即时信息。”卢方娜解释道。

“你所说的即时信息这一点我比较认同，之所以在1940年的广播报道要比报纸杂志效果更好，主要是因为其可以调动选民的情感。在广播中，选民们可以听到候选人的重要演说，听到选举经理们的摇旗呐喊，这要远比印刷媒体有温度得多。而在现在，互联网确实也可以做到这一点。”拉扎斯菲尔德导师回应道。

“这样来看大众媒介在选战中不是起到了影响选民的作用吗？”林凯问道。

“确实起到了作用，但从效果上来说，这种作用要明显小于人际传播所起的作用。”拉扎斯菲尔德导师回应道。

“除了关注选战宣传中的大众媒介，我们还着重调查了选民中究竟哪些人对选举更感兴趣。大家现在可以根据自己的经验推断一下，究竟哪些人是对选举最感兴趣的。”拉扎斯菲尔德导师提出了一个与同学们互动的问题。

“应该是上了年纪的人吧，像我爷爷那辈的人会更关注政治上的事情。”林凯说道。

“这和受教育程度有一定的关系，一般受教育程度较高的人会更关注这方面的事情，他们也更容易理解这些事情。”李文文回答道。

“应该也和经济收入有关，没钱人没时间关注那些与吃饱饭无关的事情，有钱人才会去想这些。”马鹏伟的语气虽然不是那么正儿八经，但回答还是比较到位的。

“很好，看样子大家不用调查就知道答案了。我们在调查中发现，那些对大选最感兴趣的人往往生活在城市地区，具有较高的受教育程度和较高的社会经济地位，以男性和老年人居多。

“同时，我们发现对选战参与程度最低的是那些不投票的人，而对选战参与程度最高的则是那些‘意见领袖’们。

“关于‘意见领袖’，这是我和我的团队给这群人定的一个称呼。在每个公共领域和每个公共问题上，都会有某些人最关心这些问题并且对之谈论得很多，我们将这些人称为‘意见领袖’。”拉扎斯菲尔德导师又是铺垫了许久，才引出了自己的重要观点。

“需要指出的是，意见领袖与同社区中的社会名流、最富有者和公民领袖可并不是一回事。他们存在于每一个社会群体之中，虽然数量较少，但他们政治思想非常活跃、敏感，并且喜欢影响其他人去做出决定。

“在人际关系网络中，意见领袖扮演着重要的角色，他们要比其他选民更多地参与政治谈论。我们曾单独对这些意见领袖进行调查，他们认为正式媒介是比人际关系更为有效的信息影响来源，这就是说信息传播最初是从广播和印刷媒介流向‘意见领袖’，然后再从‘意见领袖’传递到那些并不活跃的人群的。”在介绍完‘意见领袖’理论之后，拉扎斯菲尔德导师又对两级传播理论进行了阐述。

“在这种两级传播模式中，我们要如何界定哪种是哪一级传播对选民的影响更大呢？如果没有第一级传播存在，会发生第二级传播吗？”卢方娜问出了关键问题，从拉扎斯菲尔德导师的表情来看，这个问题似乎并不好回答。

“我们在调查中曾将选民们划分为几个不同的类型，如‘5月选民’‘6～8月选民’‘9～11月选民’等。我们发现那些在最后时段做出决定的人们对

选举的兴趣更低，而且他们大都受到了更大的多重压力。这些多重压力主要是影响投票决定的各种因素，其表现是方方面面的（如图4-3所示）。

“在选战中较晚做出决定的人，在解释自己如何形成最终投票决定时，普遍提到了个人影响。我们也发现，那些对大选不太感兴趣的人也更多的是通过这种人际交流来获取信息，而不是将正式媒介作为信息来源的。从调查数据来看，那些曾经不打算投票，但在最后又投了票的选民中，有3/4的人提到了个人影响。

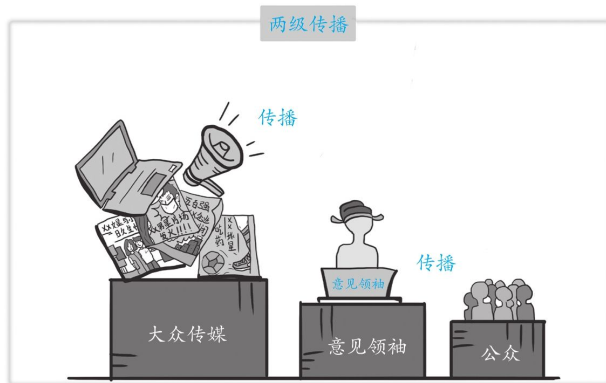


图4-3　两级传播

“我们在大选之后，曾询问选民从哪些来源得到的信息更多，并影响了他们最终投票的决定，那些在大选中发生过转变的人比那些始终保持自己投票意图不变的人更多地提到了他们的朋友或家庭成员。”拉扎斯菲尔德解释道。

“关于人际传播是如何影响选民投票意愿这一问题，您能详细分析一下吗？其背后是否存在着什么隐性的因素在起作用？”卢方娜继续展开追问。

“我不大了解你所说的这种隐性因素是在指什么，关于人际传播是如何起效果的，我觉得把握了人际关系的特点，应该能更好地理解这一问题。下面我来逐一进行介绍。”拉扎斯菲尔德导师似乎要展开长篇论述了。

“第一，人际交往通常是无目的性的，其在影响个人意见时也往往有此特征。比方说，一个人在观看电视新闻时可能会认为新闻是在向自己有意识地传输什么内容，由此他可能会在大脑形成一种潜在的抵触情

绪。而在人际交往中，同样的内容被偶然提及，人们反而更容易接受，而较少有内在的抵触。

“第二，人际交往具有一定的灵活性，即使对方产生抵触情绪，我们也可以通过面对面的交流去制衡或消减这种抵触情绪。如果谈话的内容让对方感到厌烦了，及时转换话题，或者稍做让步，对方就会继续听我们讲下去。

“第三，当人们屈从于个人影响而做出决定时，其所获得的好处是即时性和个人性的。如果一个朋友推荐你购买一件商品，你选择顺从，会让他感到喜悦。相反，如果拒绝他，他可能会感到悲伤。

“第四，在人际交往中，人们往往会更容易信任其所处群体中受他尊敬者的判断和评估。相比于大众媒介的判断，人们更愿意相信自己身边人的建议。

“第五，回到选举投票中，如果你没有想好把选票投给谁，而这时你的朋友跑过来要拉着你一同把票投给罗斯福，你会拒绝他吗？大多数人都会跟着朋友一起去投票，显然这一点是大众媒介无法做到的。

“上面提到的几个人际关系的特点正是我在此次选举调查中得出的，在现实生活中，大家应该能够找到更多的相似例子。关于这一方面问题，本节课就讲到这里，下一节课我们来详细探讨一下‘意见领袖’的问题，相信有很多同学对这个问题感兴趣。”拉扎斯菲尔德导师一口气说完了人际关系的特点后，对本节课进行了总结。

第四节　一个KOL的自我修养

“在上一节课中我们提到，在大众传播中，大众媒介向社会大众传递信息时，存在两级传播现象。而在两级传播中，‘意见领袖’发挥着重要作用。”拉扎斯菲尔德导师这一次没有铺垫，而是直接切入了课程的主题。

“大众媒介传播出来的信息并不会全都直接到达每个受众，很多时候这些信息会被‘意见领袖’先接受。在分析判断后，‘意见领袖’会对信息进行筛选和加工，可能还会加入一些自己的想法，然后再将这些信息传达给受众。‘意见领袖’们想要通过这种方式来影响其他受众，从而让受众对大众媒介的信息产生这样或那样的看法，在一定程度上受众的看法和态度，还会在小范围内形成舆论。

“当然，这是我们那个时代的‘意见领袖’，在本节课中，我想和大家聊的是你们这个时代的‘意见领袖’。互联网发展到今天，‘意见领袖’已经不再局限于上节课我们谈到的那些人。现在同学们可以好好想一想，自己身边哪些人担当了‘意见领袖’这一角色。”拉扎斯菲尔德导师在本节课中似乎很有意愿要与同学们互动。

“那些各大平台上带货的主播们应该算得上是现代的‘意见领袖’了，她们的一场直播动辄就能卖出几百万、几千万元，甚至上亿元的商品，相比于大众媒介上的广告宣传，她们的传播效果可以说是极为高效了。”卢方娜依然第一个给出了答案。

“游戏主播也算是‘意见领袖’吧，他们会给粉丝带来一些最新消息和游戏技巧。虽然很多消息和技巧在网上都有，但粉丝们还是喜欢去观看直播。”马鹏伟也给出了自己的答案。

“贴吧和论坛中的版主应该也算‘意见领袖’，在这些网络社区中聚集着大量网民，版主或吧主往往是很有威望的，他们的价值判断、意见想法和态度行为，很容易影响其他网民。”林凯回答道。

“我认为现代的‘意见领袖’并不容易界定，无论是带货的主播，还是论坛的版主，他们都无法代表一类人。有足够威望和影响力的代表确实可以成为‘意见领袖’，但他们之中绝大多数的人也只是普通受众而已。”李文文以一种总结发言的口吻结束了同学们对这一问题的回答，现在又轮到拉扎斯菲尔德导师进行论述了（如图4-4所示）。

“在讲‘意见领袖’之前，我想先说说互联网媒介与传统媒介的区别，这将有助于我们更好地了解互联网时代的‘意见领袖’们。”看样子，拉扎斯菲尔德导师又要进行铺垫了。

“在传统的大众媒介中，信息传播的传播者非常明确，他们在传播活动中占据着主动地位；而接受信息者往往处于被动地位。因为他们在大多数时候是难以准确定位的，所以其与传播者间的互动也是十分有限的。但在互联网出现后，这种局面就得到了显著改善。

“在互联网上，每个人都可以作为传播者去传播信息，同时也可以作为受众，去接受信息。传播者和受众间的互动显著增强，交流反馈也明显增多。这种改变同时也影响了‘意见领袖’的形成，互联网时代的‘意见领袖’与1940年时的‘意见领袖’已经完全不同了。”一段简短的铺垫后，拉扎斯菲尔德导师又将话题引导到“意见领袖”上。

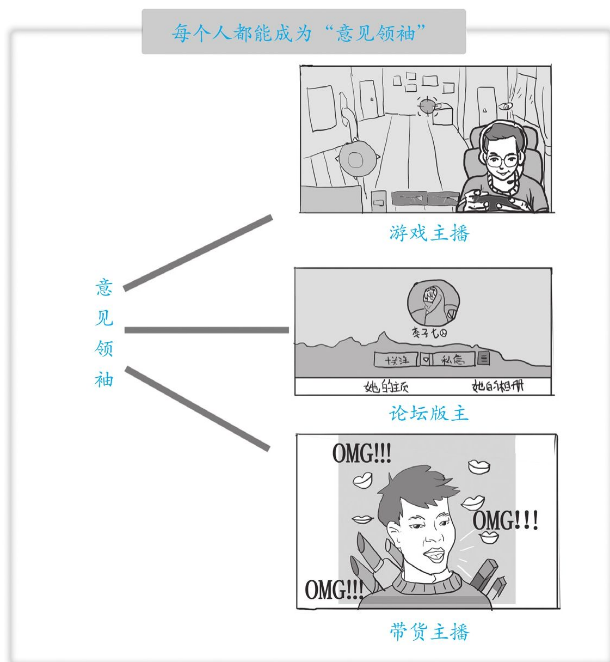


图4-4　每个人都能成为“意见领袖”

“传统的‘意见领袖’多形成于小群体或小圈子中，他们主要在人际传播和组织传播中发挥作用。在互联网时代，论坛、平台成为孕育‘意见领袖’的载体，这些虚拟社区中产生的‘意见领袖’要远多于原有的小群体或小圈子。

“在刚才回答问题时，最后一位同学提到并不确定这些‘意见领袖’们是否算得上真正的‘意见领袖’，这也是我们接下来要讲的内容。现在我想问一下在座的各位同学，你们认为互联网时代的‘意见领袖’是如何形成的？”拉扎斯菲尔德导师再次提出了问题。

“一般来说，至少要掌握一些稀缺的资源，像那些带货的主播们，至少你推荐的商品要比其他人买得便宜，同时还要保证商品的质量。做到这两点的主播，基本上就可以影响到一定数量的粉丝产生购买行为了。”卢方娜从自己的角度回答了导师的问题。

“游戏主播们肯定是靠自己玩游戏的水平和对游戏的理解，他们得有自己不一样的东西传递给粉丝，不然没人会买账。”马鹏伟则延续了自己一贯的答题风格。

“论坛的版主首先要保证发帖量和帖子的质量，至少你要在这一领域足够专业，对这一版块了解得足够透彻，这样你的话才有人信。”林凯回答道。

“大家说得都很不错，一个传播者如果想成为‘意见领袖’，至少要能说服别人，如果没人相信你，你又如何去影响别人呢？大家都抓住了这一点，这是非常不错的。”拉扎斯菲尔德导师肯定了同学们的回答。

“最后一位同学提到了论坛中的发帖问题，点抓得很准，在互联网虚拟社区中，足够活跃应该是成为‘意见领袖’的重要前提，很难想象一个经常‘潜水’的人能够成为‘意见领袖’。

“此外，大家还提到了在相关领域的专业度问题，这是成为‘意见领袖’的必要条件，由古及今都是如此。这两方面的特征是各个时代的‘意见领袖’都需要具备的，而还有一些特征，在传统媒介时代很必要，在互联网时代的必要性就没有那么强了。

“在传统大众媒介语境下，‘意见领袖’必须足够活泼，他们需要面对面与受众展开交流，这对于一些满腹经纶却又不善交流的人来说，是非常不友好的。而在互联网媒介中，‘意见领袖’并不需要去面对面与受众交流，他不必手舞足蹈地向受众解释或介绍，而只需要用文字表达出自己的深邃思想即可。

“当然，在一些特殊情况下，善于交际还是非常重要的，带货主播们如果做不好这一点，现场气氛应该会非常尴尬的。”拉扎斯菲尔德导师并没有将自己的论断作为结论，而是举出了一些特定的例子。

“现在我们再去考虑考虑最初一位同学的回答，她认为现在的很多带货主播、论坛版主都不能算是‘意见领袖’。我想将这个问题作为本节课的最后一部分内容来讲解，在此之前，我希望先听听同学们的看法。”拉扎斯菲尔德导师又向同学们抛出了问题。

“没有人会认为所有带货主播都是‘意见领袖’，有这种想法的人是想得太绝对了。”卢方娜回答道。

“我觉得现在的‘意见领袖’在含金量上与之前比要差很多，这可能是准入门槛被降得太低了。很多人利用互联网的便捷性充当‘意见领袖’去欺骗他人，这在之前是较为少见的。”李文文对此前的问题进行了补充（如图4-5所示）。

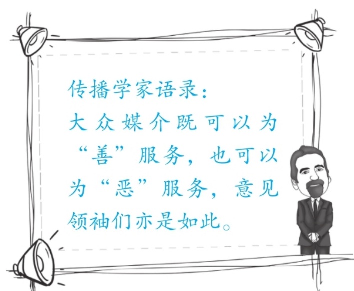


图4-5 “意见领袖”的“善”与“恶”

“关于这一问题，我想表达的是，与此前时代相比，互联网时代中‘意见领袖’的形成时间确实大幅缩短了。传统‘意见领袖’地位的形成，需要在日积月累中让他的言论口耳相传，这样才能在群体中树立威信。而互联网时代的‘意见领袖’借助于互联网上信息传播的高效性，可以更快形成威望，所以成为互联网时代的‘意见领袖’要更容易一些。

“但是，必须要指出的是，由于互联网上信息的不对称性，‘意见领袖’所传播信息正确与否，很多时候是需要受众自己去验证的。如果盲目听信‘意见领袖’的言论，很容易被诱导掉入别人挖好的‘坑’中。”在总结之后，拉扎斯菲尔德导师话锋一转，给大家提出了警示。

第五节　谁在影响大众传播的效果

转眼间，拉扎斯菲尔德导师的传播学课程进入最后一节，前来听课的同学们依然人数众多，相比于前面的课程，拉扎斯菲尔德导师所讲述的内容似乎引起了更多同学的兴趣。

“在前几节课中，我们始终在强调大众传播效果的问题，并且介绍了两级传播和‘意见领袖’的相关理论。经过这几节课的学习，不知道大家是否了解了究竟是什么因素在影响大众传播的效果？”拉扎斯菲尔德导师问道。

在前面的课程中，拉扎斯菲尔德导师似乎并没有提到“影响大众传播效果的因素”这一问题。这时候突然发问，让在座的同学们感到颇为诧异，以至于一时间并没有学生站起来回答问题。

“看样子我们有必要在这节课中着重介绍一下这个问题，这一问题对于大家认识大众传播，并了解其效果发挥，具有非常重要的作用。”看到无人应答自己的问题，拉扎斯菲尔德导师只得继续说道。

“此前研究者认为大众传播就像是带有魔法的子弹一样，能够轻易左右受众的态度和行为。但在我看来，大众传播的效果是有限的。除了对1940年选举进行调查研究，我和伙伴们还开展了一些其他方面的研究，正是基于这些调查研究，才得出大众传播对受众影响有限这一结论。

“在得出上述结论的同时，我们还找到了制约和影响大众传播效果的四个中介因素，它们分别是选择性接触机制、媒介本身的特性、讯息内容和受众本身的特质。在本节课中，我会着重介绍选择性接触机制，而其后面的三个因素，我希望由同学们自己来思考（如图4-6所示）。

“首先大家先来试着讨论一下后面三个中介因素是如何影响大众传播效果的吧！”拉扎斯菲尔德导师打算先将简单问题交给同学们自己思考，而后由自己来解决不容易理解的问题。

“媒介本身的特性我觉得应该是媒介渠道的问题，在大众传播中，选择不同的媒介渠道，传播效果会有所不同。在前面的课程中导师您也提到过，在1940年选举中，广播要比报纸和杂志的传播效果好。所以媒介特性对传播效果的影响，应该从不同媒介渠道的不同特性去分析。”戴着高度近视镜的郑朋率先回答了导师的提问。

“没错，这与我想的是一致的。”拉扎斯菲尔德导师对此给予了积极

回应。



图4-6　影响大众传播效果的中介因素

“讯息内容的范围是很广泛的，其中应该有语言表达的方法技巧不同，大众传播产生的效果也会有所不同。讯息内容越劲爆，关注并受到影响的受众应该会越多，大多数人都会在好奇心的驱使下，去继续对讯息内容进行挖掘。”马鹏伟对另一个中介因素发表了自己的看法。

“表述得比较准确，但是内容的劲爆性对大众传播效果的影响如何，我还需要进一步调查研究，才能得出一个准确的答案。”拉扎斯菲尔德导师的点评显得非常谨慎。

“从受众角度来说，正如您在1940年选举调查中得到的结论，受众的既有政治倾向会影响大众传播的效果。如果选战宣传信息传递到一位已经坚定投票选择的选民那里，他可能因为对选举不感兴趣，而不再对外传播消息。相反，如果信息传递到‘意见领袖’那里，他们应该会为自己支持的候选人继续摇旗呐喊，去影响更多的选民。”卢方娜运用导师自己的理论回答了导师提出的问题，博来了导师的会心一笑。

“受众的社会关系也会影响大众传播的效果，一个隐居山林的人不仅不容易获得信息，也很少会对外传递信息。而一个被聚光灯包围的人，不仅被信息环绕，他自身更是一个信息扩散器。”李文文对卢方娜的回答进行了补充。

“很好，这个‘扩散器’的比喻很不错。”拉扎斯菲尔德导师对同学们的回答显然十分满意。“那么下面我就来介绍影响大众传播效果的第一个因素——选择性接触机制。”

“在1940年选举调查之前，我和同伴发现，那些促进美国社会中来自不同国家移民之间相互了解的广播节目，很少能够产生效果。经过分析我们发现，其主要原因在于大多数听众通常只会收听节目中那些与自己国家相关的内容。

“到了1940年选举调查时，我们再次印证了自己的发现。在整个选战宣传过程中，只有8%的选民改变了自己的投票意向，大部分选民都没有发生改变。由此我们认为，受众的既有政治倾向在很大程度上影响着他们的媒介接触行为，他们会区别对待传播内容，而去更多地选择接触那些与自己既有立场和态度相一致或接近的内容。这就是我们提出的‘选择性接触’理论。”拉扎斯菲尔德导师介绍道。

“我们在选择收看新闻时，有的同学喜欢看政治新闻，有的同学喜欢看娱乐新闻，有的同学则喜欢看军事新闻，这是不是就是选择性接触所导致的呢？”卢方娜问道。

“可以这么理解，在这一情境中，兴趣和个人爱好成为大家选择的依据。在一些其他情境里，群体价值和群体规范很多时候也会成为受众选择的依据。”拉扎斯菲尔德导师解释道。

“在我研究的基础上，我的学生伯克从研究受众心理出发，将受众的选择性接触机制改称为选择性心理，并将其划分成选择性注意、选择性理解和选择性记忆三个具体的环节。

“而所谓的选择性心理就是指在信息传播过程中，受众并不是对信息不加选择地接触，他们会根据自身实际情况有目的地挑选那些他们感兴趣的，或对他们有用的信息。而那些对他们没有用或与他们认知不相符的信息，往往会被过滤掉。此后，那些符合受众自身习惯理解和自身逻辑的信息，还会被贮存和记忆起来。”拉扎斯菲尔德导师说道。

“好了，在经过这几节课的学习后，相信大家对传播效果应该有了一个较为清楚的认知。据我所知，在后面的课程中，大家还会了解到其他导师关于传播效果的理论，到时相信大家对传播效果的认识将会更进一步。我的课程到这里就结束了，很高兴有机会与大家交流学习。”发表完总结陈词后，拉扎斯菲尔德导师逐渐消失了。

第五章
哈罗德·D.拉斯韦尔导师讲“传播的结构与功能”

在本章中，哈罗德·D.拉斯韦尔导师从“5W模式”讲起，论述大众传播的主要功能。在后两节课程中，他还着重为同学们介绍了宣传的作用，并结合当下的社会语境，介绍了几种常见的宣传技巧。

哈罗德·D.拉斯韦尔

（Harold D. Lasswell，1902年2月13日—1978年12月18日）是1950年代至1970年代美国社会科学大师。他在芝加哥大学获得哲学学士学位后，又在欧洲等国著名大学继续攻读研究生课程，获得了博士学位。

其一生共发表了超过600万字的学术著作，包括政治学、社会学、传播学等诸多领域内容。在传播学领域中，他提出了著名的“5W模式”和“三功能学说”，代表作品有《传播的结构和功能》《世界历史上的宣传性传播》《世界大战中的宣传技巧》等。

第一节　定义传播学的本质结构

“大家好，本周将由我来为大家继续讲述传播学的课程。相比于其他导师注重单点突破，我更喜欢从更广阔的范围去讲解。因此，在本周的课程中，我会从整体上带大家认识一下传播学究竟是什么样的。”拉斯韦尔导师用一段精简的话语介绍了本周的具体课程安排，同学们充满期待。

“那么，我要从哪来讲起呢？”拉斯韦尔导师自言自语道。

“老师，从‘5W模式’开始讲起吧！”林凯抢答道。

“‘5W模式’？好！那我们就先从这个内容开始。”从拉斯韦尔导师的表情可以看出，即使林凯不抢着回答，他也想好了要从“5W模式”开始讲起，如此设计一番，真不知拉斯韦尔导师在想什么。

“我在研究大众传播现象时，发现了一个比较有趣的传播模式，这种传播模式可以让众多繁乱的大众传播研究现象变得更加清楚明白，对于我们从整体上了解大众传播具有重要意义。

“这种‘5W模式’主要包括‘谁（who）—说什么（says what）—通过什么渠道（in which channel）—给谁（to whom）—取得什么效果（with what effect）’五个环节。在我继续讲解之前，大家可以先说一说自己对‘5W模式’的认识。”拉斯韦尔导师说道。

“在这种模式中，‘谁’对应的是传播者，‘说什么’对应的是传播内容，‘通过什么渠道’对应的是大众媒介，‘给谁’对应的是受众，‘取得什么效果’对应的则是传播效果。”林凯回答道（如图5-1所示）。

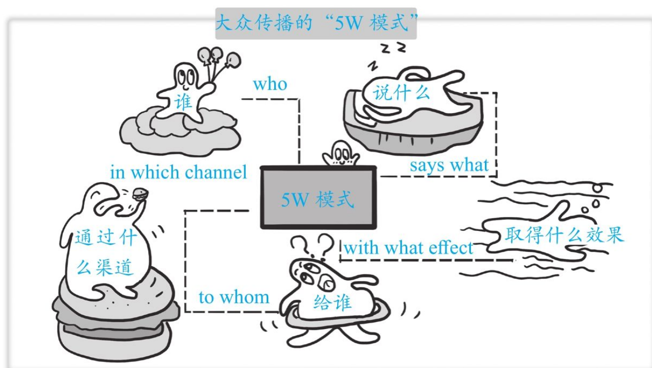


图5-1　大众传播的“5W模式”

“很好，你总结得很准确。”拉斯韦尔导师评价道。

“从这种模式中，可以看到传播具有明显的目的性，其主要目的就是去影响受众。”卢方娜给出了自己的答案。

“这个目的性说得很好，能看到这一点说明你对这一模式的认识还是比较深刻的。”拉斯韦尔导师似乎没有想到有同学能够说到这一点，卢方娜的回答让他感到有些惊喜。

“这样看来，传播过程就是说服别人的过程了，这是不是将传播这个概念缩小了？”马鹏伟提出了自己的疑问。

“缩小？我并不这么认为，如果非要提及说服的话，大多数传播活动都可以归集到说服上，大多数传播行为都是为了去影响受众的。”拉斯韦尔导师再次重申了自己的观点。

“好了，下面由我来详细讲解一下这个模式的主要内容，大家需要认真听讲，我会随时向你们提出问题。”拉斯韦尔导师将话语权集中在自己身上。

“在‘5W模式’中，传播者是传播活动的起点，也是传播活动的重要中心。在大众传播中，传播者既可以是个人，如编辑、记者、导演等，也可以是媒介组织，如报社、电视台、出版社等。

“传播内容也是传播活动的一个中心，产生于传播过程中。单纯将其理解为普通意义上的信息是不正确的，其是指所有通过大众传播媒介传播给受众的信息。

“作为传播过程的重要组成部分，传播媒介是传播行为得以实现的必要物质基础。在传播意义上，媒介更多指传播信息符号的物质实体。

“受众的存在是传播活动产生的主要原因之一，企业是传播活动的中心环节之一。受众不仅是信息的接收者，同时也是再加工信息的传播者，是传播活动反馈者，在传播活动中占有重要地位。

“传播效果主要是指传播者发出的信息经过大众媒介后，传递给受众而引起受众思想、情感和行为等发生的变化。传播效果研究主要集中在大众传播改变受众固有立场和观点方面，以及对社会和文化产生的影响方面。”拉斯韦尔导师简要介绍了“5W模式”的各个环节。

“上述我所讲到的，是‘5W模式’的基本内容，其所对应的正是传播活动研究的五大领域：传播者研究，内容研究，媒介研究，受众研究，效果研究。在一项传播活动中，如果弄清楚这些方面的内容，也就搞懂了

这项传播活动。”拉斯韦尔导师继续说道。

“您的这一理论在具体的传播实践中是如何表现的？您可以结合具体传播活动为大家介绍一下吗？”林凯问道。

“具体的传播活动多种多样，那我就选择广告宣传这一传播活动来说吧。在我介绍的过程中，希望大家能和我一同思考。”拉斯韦尔导师提前为同学们打了一剂预防针，告诉大家接下来他可能要提出问题了。

“广告工作的大部分都包含在大众传播范畴中，想要做好广告工作，大众传播的相关知识是必不可少的。我所提出的‘5W模式’在广告宣传中体现得淋漓尽致。在详细介绍这一内容之前，哪位同学可以帮我划分一下广告宣传中的‘5W’要素？”拉斯韦尔导师提出了自己的第一个问题。

“广告宣传中的‘谁’是指广告主，‘说什么’是指广告内容，‘通过什么渠道’是指各类大众媒介，‘给谁’是指其他个人或组织，‘取得什么效果’则是指卖出去了多少产品。”卢方娜条理清晰地划分了广告宣传中的“5W”要素。（如图5-2所示）

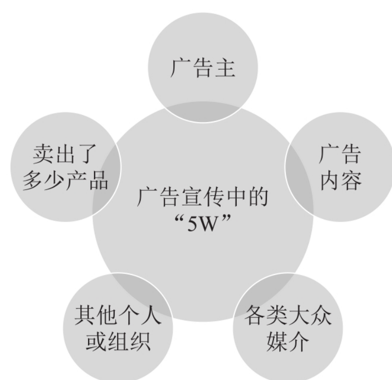


图5-2　广告宣传中的“5W”

“回答得很好，但对于‘有何效果’这一要素，卖出了多少产品可以算是最终效果，与此同时，广告宣传的效果还可以从受众反馈中看出来，因此我们也要考虑到反馈这一过程。”拉斯韦尔导师解释道。

“顺着这位同学的思路，我们又该怎样去认识每一个具体要素呢？”拉斯韦尔导师继续问道。

“在广告宣传中，广告主是主体，这一点是必须明确的，广告宣传必须要让受众知道是谁生产了这种产品，这不仅是广告宣传的目的，也是责任。而信息则是广告传播的客体，广告宣传中的信息主要是指广告所

表达的内容，这是广告主要传递给受众的诉求。”李文文率先介绍了广告宣传中的主客体要素。

“广告主诉求不同，广告宣传所选择的渠道也会有所不同。广告主需要将自身诉求转换成语言、文字或图像等形式，针对不同受众，选择不同的媒介和渠道。在广告宣传中，媒介的变化也会带动信息发生变化。”卢方娜顺着李文文的回答，介绍了广告宣传中的媒介要素。

“广告宣传需要针对一定的对象进行，没有对象的广告宣传是毫无意义的。虽然有些广告主并不明确广告宣传的接受者，但在一个完整的广告宣传中，广告信息的接受者是不可或缺的。在特定情境中，广告受众会是广告主想象中的个体或群体。”齐悦说来说去，似乎把自己也说懵了。

在齐悦之后，课堂陷入沉寂，似乎没有同学想要继续回答问题。见此情景，拉斯韦尔导师自己开始解释起来。

“关于广告宣传中的最后一个要素，在认识广告宣传效果时，我们不能只关注单向的产品销售怎么样，同时也要关注另一方向上的受众反馈情况。广告传播作为一种双向传播活动，是一个不断循环发展的过程，具体效果也要从多种角度来看。”拉斯韦尔导师补充道。

“好了，到这里，关于‘5W’模式的内容就要告一段落了。还有疑问的同学可以在课下继续与我讨论，今天的课程先到这里。”简短总结后，拉斯韦尔导师消失在同学们的视野之中。

第二节　大众传播都能帮你干什么

本周的传播学课程又是早课，这对于马鹏伟来说无疑是一种考验。第一节课，马鹏伟似乎全程处于迷离状态，甚至连自己回答过问题都已经记不清了。到了第二节上课时，马鹏伟拖着疲惫的身躯，睡眼惺忪地走进了教室。

明明还没有到上课时间，拉斯韦尔导师却早早出现在课堂之中，同学们穿戴好设备后便可以与他自由交流。马鹏伟迅速落座并穿戴好设备，在他后面进来的同学也悄悄地找到了自己的座位。

“大家都来齐了，我们就开始新课程吧。今天要讲的内容比较多，希望大家多多思考。”拉斯韦尔导师看课堂中已经坐满了人，便开始了新课程的讲述。

“在大家眼中，大众传播都具有哪些重要功能？”拉斯韦尔导师依然选择以提问的方式开始本次的课程讲述。

“大众传播可以传递真实信息，让更多的人了解到发生在千里之外的事情。”李月婷率先回答道。

“大众传播还可以影响受众，让更多人购买商家的商品。”林凯答道。

“大众传播可以为人提供精神上的愉悦，让人们有更多话题可聊。”李晶答道。

“很好很好，看得出大家的回答都是由自身经历得来的。那么，有没有同学总结过大众传播的功能分类呢？”拉斯韦尔导师继续问道。

拉斯韦尔导师再次提问后，课堂中一片寂静，没有人能够回答这个问题。看样子，拉斯韦尔导师又要再次来回答自己提出的问题了。

“我对大众传播功能进行过一段时间的研究，发现大众传播的功能可以归集为环境监视、社会协调和社会遗产继承三个方面的内容（如图5-3所示）。



图5-3　大众传播的功能

“自然与社会都在不断变化发展之中，人类想要更好地生存，就要了解并适应这些变化。在这个过程中，大众传播对社会发展起到了‘瞭望哨’的作用，也可以说是环境监视的功能。

“社会作为一个复杂的有机体，各组成部分之间的协调发展是其和谐稳定的重要基础。大众传播在社会发展过程中，不仅可以起到联络、沟通的作用，同时还有协调社会各组成部分的功能。

“人类社会的发展建立在对历史的继承和创新基础上，人类只有将历史智慧和历史经验整理、记录并保存下来传给后代，才能让后人在前人的基础上进一步改造和发展社会。在这个过程中，大众传播发挥着社会遗产继承的作用。”拉斯韦尔导师简单介绍了大众传播的三种功能。

“我觉得上述解释有些抽象，您能从现实生活的角度说一说大众传播这三种功能吗？”虽然人还没有清醒，但马鹏伟这个问题问得却比其他清醒的同学要高效得多。

“抽象？抽象吗？你们大家也觉得抽象吗？”拉斯韦尔导师似乎并不认可马鹏伟的说法，他想要让其他同学来证明这一点，但课堂上鸦雀无声。

“好吧，那我就换一种说法来讲解一下大众传播的这三种功能。”看到没有人回应，拉斯韦尔导师只得用另一种方法重新介绍了他刚才讲的内容。

“前面提到社会上的大众传播是‘瞭望哨’，这是针对大众媒介而言的。大众媒介需要时刻关注自然环境和社会环境的变化，其所传递出来的信息是适应自然和社会环境变化的。在这个过程中，其‘瞭望哨’的身份会凸显，进而达到协调社会，促进社会正常运转的作用。”拉斯韦尔导师重新解释了大众传播的环境监视功能。

“也就是说，我们可以利用大众媒介传播的信息不断调整自己的行为？”马鹏伟问道。

“如果从通过接收大众媒介信息而不断与时俱进的角度来说，你的说法是可行的。但如果在这个过程中一味地接收信息，而忘记了独立思考，那就可能会让自己变成一个只有外壳而没有大脑的‘木头人’了。”拉斯韦尔导师解释道。

“大众传播的社会协调功能是指大众媒介在社会发展过程中充当着‘协调者’的作用。在发生危害社会安全的突发事件时，大众媒介要及时跟进报道，正确引导社会舆论，减少同类事件发生。在那些特大灾害发生时，许多一线记者深入灾区进行报道，传递出最新灾情消息，让外面的人了解事实，正是这种功能的重要表现。

“大众传播的社会遗产继承功能是指大众媒介充分发挥记录、存储作用，将前代和当代的社会历史经验记录总结，传递给后人，帮助后人在前人的基础上更上一层楼。”拉斯韦尔导师说道。

“我们平时在电视新闻中经常看到的那些‘时代楷模’‘榜样力量’是否体现着大众传播的社会遗产继承功能？”卢方娜问道。

“没错，很多历史文化类内容也可以算入其中。”拉斯韦尔导师解释道。

“在我看来，那些驻外记者和外交官都是擅长研究环境的人，他们始终在不停地向国内社会提供信息，从而让人们知道自己处在怎样的环境之中。而编辑、记者等人则在社会内部协调中起着关键作用，学校和家庭则主要在社会遗产继承方面发挥作用。”拉斯韦尔导师对上面三种功能可能涉及的对象进行了总结。

“在我之后，还有一些研究者对大众传播的功能进行过研究，有人提出了‘四功能说’，也有人提出了升级版的‘三功能说’，虽然他们的理论可能更完善一些，但在这方面我可是先行者。大家在学习过程中可以了解一些其他研究者的相关理论，通过独立思考去理解这一问题。”拉斯韦尔导师在强调自己是第一人的同时，还不忘叮嘱同学们在学习过程中要多

去独立思考。

第三节　用口号是怎样打赢战争的

“宣传在一些特殊时刻会成为‘重武器’。”拉斯韦尔导师用这句话展开了新一周的课程。

宣传怎么就成为“重武器”呢？卢方娜搞不清楚拉斯韦尔导师在表达什么，她既好奇，也有些不安，似乎理解了这一点后，自己对大众传播的认知便会出现180度大转弯一样。

“您的意思是说流言蜚语、恶意中伤像隐形的刀子一样，可以杀人于无形吗？”马鹏伟似乎找到了一种解释。

“这一点确实值得思考，但却并不是我想要介绍的内容。我这里的宣传是坦克，是炮弹，是化学武器，其威力要比刀子可强多了。”拉斯韦尔导师解释道。

“那请开始您的讲述吧！”拉斯韦尔导师似乎还想卖个关子，却被马鹏伟及时制止。

“在我看来，宣传已经成为现代社会最为强有力的工具之一，其与军事、经济一起，被视为‘反对一个交战敌人的行动中的三大工具之一’。关于这一点，大家应该没有疑义吧？”拉斯韦尔导师试探性地问道。

“通过经济战线可以对敌人进行封锁，通过宣传战线可以迷惑敌人，通过军事战线给予敌人致命一击，这些都是现代战争的重要手段。在这些手段中，宣传对战争具有重要意义。”看到没有同学回应，拉斯韦尔导师只得继续向下讲。

“宣传对战争有直接影响吗？我认为经济和军事手段对战争胜负的影响要更大一些。”卢方娜质疑道（如图5-4所示）。

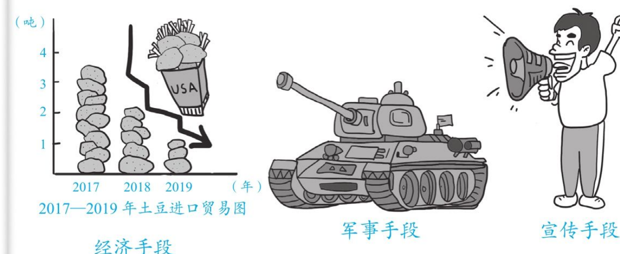


图5-4　影响战争胜负的三种手段

“这三种手段对战争胜负的影响用大小来形容可能并不确切，经济和军事手段的影响可能更为直接，而宣传对战争的影响要更隐性一些。”拉斯韦尔导师解释道。

“大家现在可以回忆一下曾经学过的与第一次世界大战相关的内容。在这场战争中，欧洲多国陷入混战，战争伤亡异常惨重。在这样一场战争中，宣传究竟起到了怎样的作用？”拉斯韦尔导师将话题引入战争背景之中。

“战争宣传就像往火堆里添柴，让火越烧越旺。”马鹏伟说道。

“我觉得更像是往天平上加砝码，谁宣传得好，天平就会倾向谁。”卢方娜说道。

“我曾经研究过世界大战中的宣传，发现了一些颇为有趣的内容，在这里与大家分享一下。”拉斯韦尔导师说道。

“在现代国家中，绝大多数民众都是抵触战争的，很少有人愿意失去自己安稳富足的生活，而进入到战争的漩涡之中。为此，在宣传战争起因时，所有的罪恶都必定归属于另一方。如果一国领导者想要鼓动民众参战，那他就必须要确保所有宣传信息都是确立在‘敌人应该为战争负完全责任’这一基础和前提之上。”说完，拉斯韦尔导师稍作停顿。

“这是在说战前宣传动员吗？”林凯问道。

“不止在战前，如果想要在更大范围内，更为广泛地调动民众参战，需要在整个战争进程中都做好这些工作。”拉斯韦尔导师指出了林凯问题中的不足。

“如果是战争发起国想要动员民众参战，那是要通过虚假宣传来达到目的吗？”卢方娜问道。

“我不敢说战争中的宣传有多少虚假成分，但很多时候，站在不同立场上的人们看待同一件事物时的观点是完全不同的。被侵略的一方有战争理由，发起侵略的一方也会找到战争理由，他们只需要将自己想表达的内容传递给民众就可以了，没必要让民众知道太多。”拉斯韦尔导师解释道。

“让民众知道战争是敌人发动的，和平是敌人打破的，这是战争宣传的第一步。为了更好地确保宣传效果，宣传者还需要用敌人傲慢或堕落的事例让民众更清楚地认识到这一点。‘一战’中，‘德国高于一切’的口号经常出现在唐宁街和舰队街（皆为英国街道），‘统治吧，不列颠’口号则常在威廉大街和不列颠大街（皆为德国街道）出现，这可以看作一种典型的明证。”拉斯韦尔导师继续说道。

“那么为了战争胜利，宣传者又需要进行哪些努力呢？”拉斯韦尔导师停止讲述，提出了一个问题。

“为民众‘打鸡血’。”马鹏伟笑着说道。

“让民众知道胜利在望，再努力一下就好了。”秦越跟着说道。

“多宣传敌人的软弱和溃败，增强民众信心。”卢方娜说道。

“如果你们是战争指挥官的话，按照你们的宣传逻辑来进行宣传，民众可能会因为持久的战争而希望破灭，陷入消沉状态之中，打败仗是理所当然的事情。”拉斯韦尔导师笑着说道。

“关于正确的宣传方法，大家可以在《论持久战》这本书中找到。

“报道事实真相，分析战争规律，提出作战方法，这才是通向战争胜利的宣传方法。宣传者只有让民众不盲目乐观，不肆意悲观，才能让民众全身心投入战争之中。”拉斯韦尔导师突然开始讲起了战争胜利之法（如图5-5所示）。

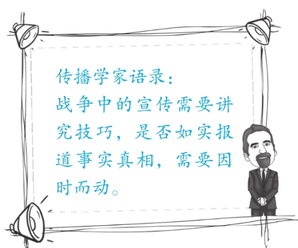


图5-5　战争中的宣传技巧

“如果在战争中，我方遭遇重大损失，我们还是要按照事实去宣传报道吗？这样不会打击民众信心吗？”李文文问道。

“我认为在遭受损失时，将它们公之于众，并且相信有利消息的增多能够中和这一坏消息带来的影响是可以理解的。但从一战各方的实际反应来看，大多数宣传者都会选择暂时封闭消息。

“1914年10月27日，英国战列舰‘奥达修斯’号在爱尔兰海岸外触雷，英国方面选择对外封闭消息，以沉默应对。这件事在大战期间从未被英国官方承认过，但在大战后，其得到了严肃的报道。

“在我看来，如果遭受的损失是敌人没法详细了解的那种，那官方在公布内容时可以采用概要的形式，不必公布详细内容。而在一些特殊情况中，官方则有必要将确切的数据公布出来，从而减少那些杞人忧天者散布毫无根据的假消息。”拉斯韦尔导师解释道。

“在战争宣传中，除了要激起对敌人的仇恨和对胜利的信心，还要与盟友和中立者保持友好关系。想要取得战争的最终胜利，还需要通过宣传来瓦解敌人的斗志。”拉斯韦尔导师说道。

“在世界大战中，一些国家出动飞机去敌国散发传单，这就是瓦解敌人斗志的宣传吧？”林凯问道。

“没错，古时候中国的‘四面楚歌’也是通过宣传瓦解敌人斗志的例子。”拉斯韦尔导师补充道。

“总的来说，成功的宣传有赖于在适宜条件下对各种方法的巧妙运用。方法是宣传者可以控制的东西，而条件则是他必须去适应这些东西。在那些已经过去的世界大战中，宣传都发挥了重要并且可能是决定性的作用。”拉斯韦尔导师总结道。

第四节　掌握技巧让你的宣传更具艺术性

“在世界大战中，宣传成为一种看不见的‘重武器’，它可以杀人于无形之中，决胜于千里之外。在上一节课中我们对战争宣传进行了论述，但因为时间有限，并没有完全展开，同学们如果想要继续了解这方面的内容，可以去读读我创作的《世界大战中的宣传技巧》一书。

“在本次课程的最后一节课中，我想为大家讲一些有趣的事情，还是与宣传有关的，但不是战争宣传，而是艺术性宣传。学会这些内容，可以让你的宣传更具艺术性，效果也会更好。”拉斯韦尔导师在宣传完自己的书后，似乎打算为同学们讲一些真正的干货了。

“想要让宣传的效果达到最大，就要在宣传时应用一定的技巧。大家对当前市场中的宣传应该屡见不鲜了，但对宣传技巧是否有所研究呢？在座的各位能否说说自己所见过的宣传技巧或宣传方法？”拉斯韦尔导师问道。

“有的广告宣传会设置一些悬念，比如某餐饮品牌要推出新品，广告宣传会详细介绍新品的细节，但却不展示新品的样式，留给受众想象的空间。这种宣传在一定程度上，可以引起受众的兴趣，带动商品销售。”卢方娜说道。

“我知道这种宣传技巧，但用餐饮品牌推新品的例子，倒不如用电影预告片的例子。绝大多数情况下，电影预告片都是利用这种留悬念方式进行宣传的。”拉斯韦尔导师肯定了卢方娜的答案，同时对其进行了补充说明。

“有的广告宣传比较注重突出重点，就是反复强调一件事情，很多时候我都觉得这种做法很低级，但不可否认它们确实被我记住了。”马鹏伟说道。

“从你的表达可以看出，你似乎很厌烦这种做法，但它却成功影响了你，所以我们可以认为这是一种成功的宣传。但必须要指出的是，如果长期使用这种宣传方法，很容易适得其反。”拉斯韦尔导师解释道。

“很好，两位同学提到的都是当前较为主流的宣传方法。下面我想来说一下我们那个年代的一些宣传方法。虽然时代不同，但这些方法却历久弥新。”拉斯韦尔导师说道。

“我要说的第一种宣传方法被称为‘咒骂法’，其主要通过给别人冠上

骂名，让受众在不经查证的情况下，对其产生负面印象，认为别人是不好的。政治选举是这种宣传方法最合适的沃土，仔细观察各国大选，我们可以看到满天飞舞的‘脏话’‘脏水’，这些很多都是宣传技巧。”拉斯韦尔导师指出了第一种宣传方法。

“我觉得这一方法对于现代广告宣传并没有多大意义。”马鹏伟指出。

“当然，我们没办法在广告宣传中为竞争对手冠上骂名，但在互联网上，那些层出不穷的负面消息是从哪里来的？你们是否思考过这一问题呢？”拉斯韦尔导师反问道。

“都是竞争对手捏造的？”马鹏伟回答得并不确定。

“我并没有这么说，没有经过调查，我也没有发言权，我只是觉得大家在看到外来信息时，应该多去思考，有能力的可以去查一查。”拉斯韦尔导师解释道。

“第二种宣传方法被称为‘粉饰法’。与第一种方法正相反，这种方法是将某事物与美好的词句相连，从而让受众在未经查证的情况下，轻易接受并认可它。同样是在政治选举中，为了多拉选票，除了要贬损他人外，还需要多多赞美自己。”拉斯韦尔导师似乎对选举的案例情有独钟。

“第三种宣传方法被称为‘转移法’。这种方法是用一般人都认可的人、事或物来说明要宣传的东西，这样会将两样东西绑到一起，从而让更多受众认可它。最为普遍的例子就是明星代言，用了明星同款护肤品，就会变得与明星一样美丽，人人都知道是不可能的，但还是有不少人会买账。

“第四种宣传方法被称为‘证言法’。这种方法需要找一位值得尊敬或厌恶的人，来证明一项事物究竟是好还是坏。”讲到这里，拉斯韦尔导师稍作停顿，似乎在等待学生来举例子。

“大多数公益广告都会选择具有影响力的人来进行宣传，这与明星代言是不一样的。有一些法制栏目会以具体案例来宣传法律，普法宣传也应该是使用了这种方法的。”李文文适时帮拉斯韦尔导师举出了例子。

“第五种宣传方法被称为‘平民法’。这种方法需要传播者展现亲民的一面，需要让受众觉得他们是贴近民众、贴近日常生活的。这种宣传的例子，在这里就不过多介绍了。

“第六种宣传方法被称为‘堆牌法’。这种宣传方法会依照传播者的目

的，只展现其想要让受众了解到的信息，由此来展现这一事物。”拉斯韦尔导师介绍道。

“上一节课您提到的我方战争伤亡信息，在对外宣传时，是否就需要使用这种方法？”马鹏伟问道。

“没错，一方面对外要宣传我方较少伤亡的消息，另一方面对内要宣传敌方伤亡惨重的消息。但宣传归宣传，传播者还是需要认清现实的，光靠宣传是打不赢战争的。”拉斯韦尔导师着重强调了这方面内容。

“第七种宣传方法被称为‘乐队花车法’。这种方法主要是利用受众的从众心理，让受众觉得大家都已经接受了这项事物或主张，自己也应该接受。这种宣传的例子也比比皆是，但很多时候受众没有注意到或不认为这是一种宣传。”拉斯韦尔导师说道（如图5-6所示）。

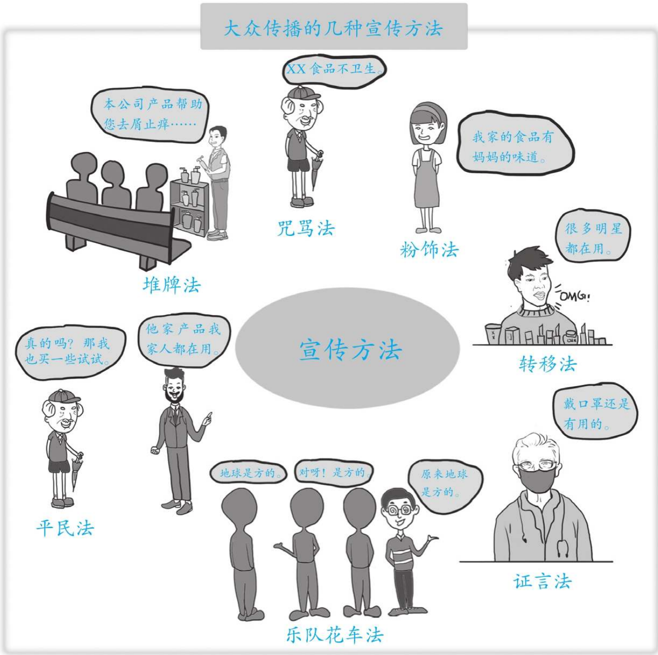


图5-6　大众传播的几种宣传方法

“当前比较流行的直播带货用的就是这种宣传方法吧？”卢方娜问道。

“你所说的这种‘直播带货’，我了解得不多，但很明显其强调实时销量的做法是使用了这种宣传方法。但同时，选择流量明星，或是素人主播，还涉及‘转移法’和‘平民法’，所以这种宣传手段是综合运用了多种手

法的。”拉斯韦尔导师解释道。

“从现在各式各样的宣传来看，大多数宣传行为中都蕴含了多种手法。这种做法在一定程度上会增加宣传效果，但一旦某个环节操作不当，也会导致整个宣传功亏一篑，风险也是相应增加的。

如果作为受众，那就要区分各种宣传手法，看透宣传的本质，不要被虚假宣传所欺骗；如果作为宣传者，则要利用好各种宣传手法，在原有技巧上创新运用，去获得更好的宣传效果。

“好了，本周我要讲的传播学课程就到这里了。如果想要了解更多传播学方面的知识，可以多读读我写的书。”拉斯韦尔导师以迅雷不及掩耳之势结束课程，并再次推荐了自己的著作给同学们。

第六章
卡尔·霍夫兰导师讲“传播与说服”

在本章中，卡尔·霍夫兰导师为同学们带来了“传播与说服”的内容，围绕着说服与态度的关系、态度的形成与转变、说服的方式和技巧等问题，霍夫兰导师与同学们分享了自己的理论与经验。在课程中，霍夫兰导师更注重理论与社会现实的结合，以沟通场景和销售场景现身说法的方式，介绍自己的理论。

卡尔·霍夫兰

（Carl　Hovland，1912年6月12日—1961年4月16日）是著名实验心理学家，也是宣传与传播研究领域的杰出人物，出生于美国芝加哥，1936年获得耶鲁大学博士学位，此后便在该校担任心理学讲师、助理教授和教授。

霍夫兰一生都在从事说服与态度改变以及心理对行为影响的研究，这些研究直接影响了传播研究对社会传播效果的重视。其研究既是现代态度改变研究的开端，也是大众传播理论若干重大贡献的渊源。其代表作有《传播与说服》《耶鲁大学关于态度和传播的研究丛书》等。

第一节　传播如何才能产生效果

“本来我的课程应该安排在上周，这一点我曾试图说服贵校的教务处，但似乎没有成功。”霍夫兰导师在课程开始前，先来了一番抱怨。

“本周我要讲的内容是‘传播与说服’，和此前一位导师讲的传播效果有很大关联，放在一起讲不是很好吗？不清楚为什么要隔一周讲。”霍夫兰导师依然在抱怨。

“您这节课是要讲传播效果吗？您的理论与拉扎斯菲尔德导师有什么不同吗？”卢方娜趁着霍夫兰导师抱怨的间隙，适时提出了这个问题。

“是的，没错，本周我要讲的内容正是‘传播如何才能产生效果’，至于与其他研究者的区别，你们要仔细听讲，自己去发现。”霍夫兰导师要开始自己的课程讲述了。

“我职业生涯的早期主要从事实验心理学研究，但在第二次世界大战爆发后，我应召参加了美国陆军军部新闻及教育署研究战争宣传与美军士气问题的研究组。在‘二战’中和‘二战’后，我进行了一系列心理控制实验，由此得出了与传播效果有关的诸多理论。”与其他导师不同，霍夫兰导师在讲述正式内容前，着力介绍了一下自己的职业生涯。

“在回到耶鲁大学后，我和同事们设立了耶鲁传播研究项目，主持了‘传播与态度改变研究课题’，对传播与说服、说服能力和方法等问题进行了深入研究，这些研究成果被集结成书，广泛发行。想要深入了解我的研究的同学，可以多买些书来自己读一读。”霍夫兰导师似乎还没有打算停止自我介绍。

“那传播究竟要如何才能产生效果呢？”卢方娜继续问道。

“噢，关于这个问题，本节课我主要从总体上进行介绍，在剩下几节课中，我会详细介绍这个问题的不同细节。”霍夫兰导师重新回到正轨，但同学们并不知道接下来他还要讲些什么。

“要解决‘传播如何才能产生效果’这个问题，我们要从‘传播者’‘信息’‘受众’和‘受众反应’几个方面入手。在我讲述的过程中，同学们可以积极参与讨论，这样我们的课堂气氛才会活跃起来。”看样子，霍夫兰导师打算进入正题了（如图6-1所示）。



图6-1　影响传播效果的因素

“在对传播者进行研究时，我们发现信源的可信性是产生即时意见改变的重要因素。这怎么理解呢？简单来说就是传播者的权威性越高，其对受众的影响就越大，传播效果就相对越好。”霍夫兰导师说道（如图6-2所示）。

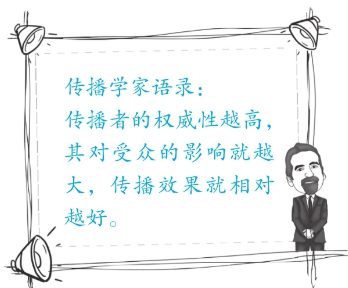


图6-2　信源可信性对传播效果的影响

“这是否就是‘意见领袖’的作用？”林凯问道。

“可以这么理解，但这种信源可信性的影响会随着时间的推移而逐渐减弱，这是由于受众在大多数时候会将传播者与信息分离。”霍夫兰导师解释道。

“传播者与信息分离？这要怎么理解呢？”林凯继续追问道。

“这一点放在你们现在的社会应该很好理解。当你在互联网上看到一条信息时，第一时间可能会去注意这条信息的发布者，但第二时间、第三时间呢？很少有人会再去关注信息的传播者，因为这时人们的注意力已经全部被这条信息吸引。这就是传播者与信息的分离。

“要怎样去解决这种传播效果减弱的问题呢？我们只要再次提醒受众传播者的身份，这种影响就会再次得到恢复了。总的来说，说服性传播

可以让受众的意见在短期内发生改变，但可能在一个月后，甚至更长时间，受众还会再次找回自己最初的观点。”霍夫兰导师解释道。

“在对信息的内容和结构进行研究时，我们也发现了一些有趣的东西。

“首先在内容上，适当增加一些威胁性或能够引起恐惧的内容，可能会让受众产生情绪上的紧张感，进而促使他们改变意见。但这里需要把握好度，太多令人恐惧的内容可能让受众产生焦虑甚至抵触情绪。

“其次在结构上，传播者在大多数情况下要在信息中明确陈述自己的结论，因为不是所有受众都是智力水平足够高并且相对成熟的。如果发觉受众在此后时间里，可能会接收到反向的信息宣传，那在信息传播中进行两面提示，能够最大化传播效果。”霍夫兰导师停了下来，一口气说了这么多内容，他显然有些累了。

“如果我们不断向受众施压，在信息中不断加入威胁性或能够引起恐惧的内容，传播效果不应该更好吗？”马鹏伟质疑道。

“你为什么会这么认为？受众如果因为恐惧产生焦虑，他们会什么也听不进去的。”霍夫兰导师回应道。

“您是如何判断何种程度的内容能够引发受众焦虑呢？我认为恐惧诉求的强度越大，受众的压迫感越大，进而会去改变自己的意见和态度。”马鹏伟说道。

“好吧，在我之后的研究者们证明了你的观点，但我依然认为要保证传播效果，信息中令人恐惧的内容需要适度才行。”霍夫兰导师的回答让人搞不懂他是否认同了马鹏伟的观点。

“在对受众进行研究时，我们得到的结论更加有趣。通过研究发现，归属感比较强的受众，一般很难去接受那些与组织规范相违背的传播内容。自尊心较弱的人则更容易受到信息传播的影响。而那些极具个性、攻击性十足的人，则很少会被影响。

“这一点应该很好理解。重新审视一下自己身边那些个性十足的人，你会发现他很少会听别人的意见，无论他们自己的想法是对是错。”霍夫兰导师说道。

卢方娜转头看向马鹏伟，却正巧发现马鹏伟也在看她，看样子在两人眼中，对方都属于个性十足，无法被他人意见左右的人。在会心一笑后，二人又开始专注于霍夫兰导师的内容讲述。

“在对受众反应进行研究时，我们发现那些主动参与传播的人要比被动参与传播的人更容易改变意见。一般来说，那些需要发言支持某个问题的人，要比那些只需要看材料，或听别人说话的人，更容易将自己的意见朝着自己支持的这个方向改变。

“上面讲到的这些，就是我们在传播效果研究方面获得的一部分结论，在接下来的课程中，我们将会去深入探讨这些内容。在一个完善的传播体系中，只有做好上面提到的这些工作，才能取得最好的传播效果。”霍夫兰导师总结道。

第二节　什么人容易成为说服者

“我想先让大家来回答一个问题：在你们眼中，什么样的人更容易成为说服者？”霍夫兰导师在课程开始前，先提出了一个问题。

“刚听到这个问题，我脑子里就想起了网红主播们的口头禅，这些通过直播卖产品的主播们一个个都是说服者，分分钟就让我想为他们埋单。”从未在课堂上发过言的李玲第一个回答了霍夫兰导师的问题。

“主播？我对你说的这个职业了解不多，但从你的表达来看，他们确实成功说服了你。”霍夫兰导师说道。

“那些网红主播确实口才一流，但我觉得这和说服不同，更多应该算影响，你们这些粉丝是受到影响了。按照这种思路，那卖车、卖房、卖保险的人也都是说服者，但这样解释我们依然不知道究竟什么人容易成为说服者。”林凯一脸平静地说道。

“那么这位同学认为什么样的人容易成为说服者呢？”为了避免一场辩论发生，霍夫兰导师及时追问道。

“我认为说服者首先要具备一定的说话技巧，这是成功说服别人的必要条件。其次就是要具备某些方面的知识储备，这样他才有发言权，人们才会愿意去听他的话。做好了这两点，才能进行成功说服。”林凯答道。

“这么说你是将说话技巧和知识储备作为成为说服者的必要条件了。”霍夫兰导师说道。

“没错。”林凯回应道。

“我说的也是同样的意思啊，主播最重要的就是说话技巧，没有说话技巧的主播能有人关注吗？再说了，这些主播都是自己使用了产品后，才为大家介绍的，他们的知识储备能少吗？你知道他们有多努力吗？”李玲显然有些激动，整个课堂都被她的委屈情绪所填充。

“好，很好，两位同学的回答都很好，答案都已经非常接近我要讲述的内容了，下面的内容就让我来为大家讲述吧。”感到课堂气氛有些不对，霍夫兰导师迅速结束了问答。从他不知所措的神情来看，在后面的课程中，他应该不会再提问题了。

“前面说到，我和我的团队为了研究传播效果，曾经做了许多实验，

也得出了不少结论。其中，关于‘什么人容易成为说服者’这个问题，我们得出的结论是：一个在某问题方面享有盛誉的人，总会比那些没有声誉的人更能引起其他人态度的转变。

“这一点我们在上一节课中也讲到过，是研究传播者时得到的结论。在实验中，我们将一群人分为三组，然后让三个人分别在各个小组就一个有关少年犯的题目进行主题演讲。在向小组成员们介绍这三个演说者时，我们分别将他们介绍为‘法官’‘普通听众’和‘品行低劣的人’。在演讲结束后，我们要求三组听众为这三位演说者打分。结果‘法官’得到了‘正’分，‘普通听众’得到了‘中’分，而‘品行低劣的人’则得到了‘负’分。

“三种不同身份的人，针对同一题目的演说，结果却大为不同。由此可以看出，传播者身份对传播效果的影响是非常明显的。”霍夫兰导师一口气将理论和实验过程全部叙述了出来。

“您所说的声誉主要包括哪些方面的内容？这与前面提到的权威性是一样的吗？”卢方娜问道（如图6-3所示）。

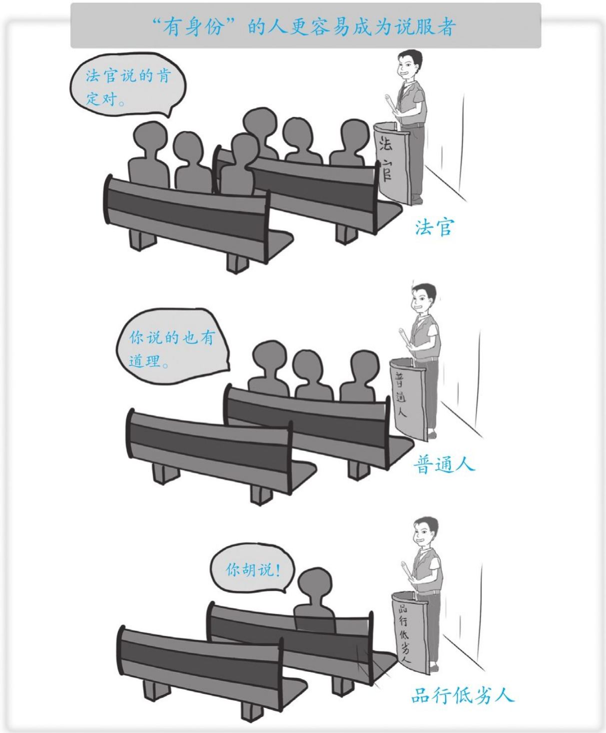


图**6-3**　“有身份”的人更容易成为说服者

在一口气讲述内容的过程中，霍夫兰导师发现课堂缺少互动，氛围

很不活跃，于是故意放慢了语速，并时不时停顿一下，希望有同学能够打断自己，提出问题。卢方娜的问题成为霍夫曼导师的“救命稻草”。

“你对‘声誉’这个概念是怎么看的？”霍夫曼导师反问道。

“单从‘声誉’这个词来讲，其可以理解为某种事物在他人眼中的印象。放在现在来说，‘口碑’似乎更能反映这层意思。”卢方娜答道。

“‘口碑’这个词确实也可以，但你的回答也只是为‘声誉’换了个说法，而没有提到其具体的内容。‘声誉’究竟都包括什么呢？或者说，我们要靠什么来累积声誉呢？我的结论有两点，一是足够的专业知识，二是超然的态度。”霍夫兰导师停顿下来，他似乎又在等待同学们的问题。

“足够专业的知识这一点很好理解，但超然的态度是指品格方面的内容吗？是指人格魅力之类的因素吗？”卢方娜适时追问道。

“在这里，关于专业的知识，并不单纯指知识的积累，即不是说只有拥有足够多知识的人才更容易成为说服者。我所说的专业知识指的是一种外在表现，即一个人能够表现出自己有足够的知识，那他就比较容易成为说服者。有人将这种专业知识和专家身份等同，我没有异议。”霍夫兰导师似乎忘记强调这一问题，因此在回答卢方娜问题前，先强调了这一点内容。

“您的意思是说，只要我能对外展现出我很有知识，我是某一方面的专家，我有许多证书，我就能比较容易地成为说服者吗？”马鹏伟的问题问得似乎有些偏激。

“我没有这样说，但你完全可以这样理解，当前社会不是这样吗？这一点你们应该更有经验才对。”霍夫兰导师给出了教科书一般的回答。

“至于超然的态度，中国有个词叫‘超然物外’，我觉得这个词用在这里非常精妙。如果说服者想要说服某个人购买某一产品，那他最好与这一产品没有利害关系。这就好比在战争中，调停者一定是与战争双方不存在直接利害关系的人。”霍夫兰导师同时回答了卢方娜提出的问题。

“如果将声誉解释为口碑、品牌，可能更容易让你们理解。对于个人来讲，如果你有这样一个人设，那你就能更好地说服别人。”霍夫兰导师总结道。

“您这是在教骗子怎么行骗吗？”马鹏伟笑着说道。

“你们是骗子吗？专业的骗子只学立人设可不行，他们要学的东西还多得很呢。至于要学什么，我们下节课再说。”霍夫兰导师笑着回应道。

第三节　如何表达有争议的问题

在上节课中，一些同学在“人设”这一话题上，与霍夫兰导师产生了分歧。

在霍夫兰导师的讲述中，声誉被认为是成为说服者的关键因素，那些被说服者，有很大一部分是出于对说服者声誉的认可，才选择相信了说服者。但有同学认为“树立人设”在很大程度上是一种欺骗行为，并不值得去仿效。

在新一周的课程中，霍夫兰导师并没有明确回答同学们此前的提问，而是讲起了新的问题。

“在前面的课程中我们曾提到，如果想要向受众准确传递信息，传播者最好在宣传过程中明确陈述自己的结论。如果在接收到信息后，还需要受众去揣度传播者的意图，那在很大程度上，传播者的宣传活动将会以失败告终。

“接收信息的受众在智力水平和接受程度上是参差不齐的，这使得他们在面对不同观点表达时，可能会出现态度的转变。在一些特殊情况中，受众态度的转变还可能会非常剧烈。如果在宣传过程中，传播者觉得受众可能会接收到与自己观点相反的信息宣传，那在信息传播过程中进行两面提示，是一种不错的选择，这将在很大程度上提升传播的效果。”霍夫兰导师回顾了前面课程中的内容，同时进行了些许扩充。

“您说的不要让受众去揣摩我们的传播意图，是不是说我们要尽可能多地把我们知道的内容传递给受众？”林凯问道。

“这位同学应该会成为一个优秀的新闻工作者，但如果想要经商，还是别有这种打算了。”霍夫兰导师笑着说道，他的话引得同学们哄堂大笑。

“从新闻工作者的角度，我们对事件进行宣传报道，当然越全面越好。但如果从广告宣传的角度来说，有些东西应该让受众知道，有些东西传播者自己知道就好了。”霍夫兰导师进一步解释道。

“当然，作为新闻工作者，在宣传报道时要尽可能多地陈述事实，而不是陈述自己的观点。”霍夫兰导师提醒道。

“那为什么从广告宣传的角度，就要有的说有的不说呢？”林凯追问

道。

“你要是不担心产品卖不出去的话，你也可以都说。”霍夫兰导师调侃道。

“比如说，我们在宣传一款去屑止痒的洗发水时，去屑止痒功效是我们要着重宣传的内容，这些内容自然要有多少说多少。但对于这款洗发水的控油保湿功效，我们有必要说吗？关于这一点，就要‘看人下饭’了。上面的例子可能说得不够确切，我再来完善一下。

“现在一家企业生产出了一款洗发水，其在去屑止痒方面的功效，可以超越市面上其他产品。但这款洗发水有一个问题，就是在去屑止痒的同时，会增加头皮出油的情况，虽然不严重。因此，对于有头屑且头皮出油的消费者来说，使用这款产品可能加重头皮出油。”霍夫兰导师重新列举了一个例子。

“在这种情况下，如果各位作为广告宣传者，你们会怎样去宣传呢？”霍夫兰导师想让大家就自己列举的例子给出相应的宣传方案。

“既然这款产品的去屑止痒效果可以秒杀其他产品，那我直接针对这一方面大肆宣传就好了。只要真正有去屑止痒的效果，受众自然会买账。”马鹏伟的回答简单直接，重点突出。

“你这样宣传，难道都不考虑头皮出油消费者的感受吗？”霍夫兰导师笑着问道。

“既然突出了去屑止痒的效果，那受众自然清楚这款洗发水对头皮出油没有效果。”马鹏伟解释道（如图6-4所示）。



图6-4　产品宣传者的宣传套路

“这样说我们又回到了前面的问题，并不是所有的受众都是像你一样成熟的，你需要考虑那些既有头屑，又头皮出油受众的感受。”霍夫兰导师的回答依然有些“不正经”，但显然他并不太认同马鹏伟的观点。

“我觉得强调去屑止痒效果肯定是宣传重点，但同时我们也要对该产品可能会加重头皮出油这一情况进行说明。可以在宣传文案上，用不太明显的一行小字标记出来，这样如果受众在购买这款产品时，就会有一些心理准备。”卢方娜打算从正反两方面进行宣传，但突出宣传重点肯定是必要的。

“你这种宣传方法明显要好一些，现在的很多广告商也确实是这样做的。但在我看来，这种宣传手法还是有一些取巧的成分，为什么用小字而不用大字呢，我觉得还是‘吸烟有害健康’这种字样更好一些。”霍夫兰导师似乎并不喜欢广告宣传中的小字内容。

“如果不这样宣传，您认为应该怎样去做呢？直接在广告语中告诉受众这一产品的负面效果吗？”卢方娜反问道。

“如果这么做的话，产品就该真的卖不出去了。”霍夫兰导师苦笑道。

“前面两位同学的回答都有道理，下面我们脱离实例，来说一些理论上的内容。”霍夫兰导师似乎打算进行理论讲述了。

“当我们想要表达一个有争议的问题时，比如上面提到的洗发水宣传问题，其对消费者来说是有利有弊的，这种时候我们该怎样宣传才更容易去说服别人呢？是只使用有利的宣传内容，还是利弊两方面都说清楚？关于这一点，我们要根据具体情况来做判断。”霍夫兰导师说道。

“我认为，如果目标受众本就认可我们的意见，那我们只宣传有利方面就可以了，这样能够进一步坚定对方的原有态度；但如果对方对我们的意见存有怀疑，那我们在宣传时就要把正反两方面内容都讲出来，如果单独讲一方面内容，很容易被反对者抓住把柄。

“此外，如果对方的受教育程度比较高，那说出利弊两方面理由是比较好的。因为即使我们刻意回避产品的缺点，也很容易会被对方发现。如果对方的受教育程度比较低，只说正面理由是比较好的。如果对方本就赞同我们的观点，那在向其进行宣传时，一定要用正面宣传，这时如果采取利弊两方面宣传的话，很可能让原本坚定的对方变得犹豫不定。不知道我这样去论述，大家是否能够理解？”看到课堂一下变得安静起来，霍夫兰导师停下来问道。

“我认为您所说的内容更适合用在商品销售上，当售货员向顾客介绍商品时，很适合用这种‘看人下菜’的方法。”李文文指出。

“没错，看样子大家应该理解了上面我所介绍的内容。但在销售商品时，单纯依靠这种方法并不能百分百确保销售成功，下节课，我再教大家一招。”看到大家似乎理解了自己讲述的内容，霍夫兰导师提前剧透了下节课的内容。

第四节　卖点的宣传顺序很重要

“在上一节课中，我们讲到了在宣传过程中如何表达有争议的问题，并讲到了‘两面提示’这一内容。在我看来，‘两面提示’就好比在宣传之前为受众‘接种疫苗’，这样当受众遇到类似对立观点宣传时，便会产生较强的抵抗力。这种宣传方法的说服效果会比直接让受众接受正面观点要好得多。”在开始讲述本节课内容前，霍夫兰导师先对上节课内容进行了补充和总结。

“在讲到上述内容时，我们似乎还留下了一个问题，我记得是售货员向顾客介绍商品的问题。在售货员向顾客介绍商品的过程中，‘看人下菜’地向顾客介绍产品的优缺点是很有必要的，同时按照哪种顺序去介绍产品优点也是非常必要的。这也是本节课我们要讲的‘卖点的宣传顺序’问题。”霍夫兰导师说道。

“假设大家是化妆品销售员，在向顾客宣传产品时，你们会按照哪种顺序进行宣传呢？”如上节课一样，霍夫兰导师在讲述理论时，同样先抛出了一个问题。

听到霍夫兰导师的提问时，课堂陷入短暂的寂静之中，但从同学们的表情可以看出，大家并没有被问题难住，而是在思索如何才能给出更完美的回答。

“如果是我来宣传的话，化妆品的功效一定是第一位的，如果这款化妆品有什么主打功效的话，那一定是最先要向顾客介绍的。在介绍完主打功效后，再介绍其他功效，尽量把效果介绍全，介绍过程中也可以跟其他产品作比较。最后再去介绍价格，介绍一下这款化妆品的性价比。”卢方娜好像早有准备一样，她的回答让其他准备给出类似答案的同学打消了发言的意愿。

“看样子女同学比较看重化妆品的功效啊，听你这样宣传，确实能够引起我的兴趣，虽然我并不打算买化妆品。”霍夫兰导师认可了卢方娜的观点，但他的评价似乎话里有话。

“还有没有其他同学踊跃发言，我比较想听听男同学们的看法。”霍夫兰导师说道。

男同学们似乎对化妆品完全不感兴趣，大家你看看我，我看看你，没有一个人想要站起来回答问题。

“我不认为功效有那么重要，买化妆品自然是要看功效的，但同一档次的化妆品功效也不见得有多大差异。所以我认为应该先把性价比放在首位，着重介绍价格优势。”看到没有人回答，马鹏伟果断站起来，给出了一个与卢方娜截然不同的观点。

虽然回答问题时的马鹏伟气势十足，但在与卢方娜眼神交汇的一刻，他便如泄了气的皮球一样，迅速跌坐到座位上。

“看样子这位同学比较看重商品的性价比，如果把化妆品换成篮球鞋的话，这位同学认为要首先宣传哪方面内容呢？”霍夫兰导师向马鹏伟追问道。

“自然是品牌和构造了，什么足弓设计、舒适脚感，什么专属定制、减重缓震，越是新功能新技术，越要放在最前面介绍，人们买的就是这个。”马鹏伟似乎沉浸在自己的世界中，以至于完全没有注意到课堂中爆发的大笑。

“看样子你与这位女同学一样啊，都是比较看重产品主要卖点的。之所以最开始答案不一样，是因为没介绍对产品。”霍夫兰导师笑着说道。

霍夫兰导师说完，课堂中又是一阵爆笑。马鹏伟这才从自己的世界中清醒过来，笑着挠挠头坐了下来。

“好了，现在我们回归正题。前面之所以花费较长时间来让大家回答问题，目的就是要引出我接下来要说的论点。在一些情况下，想要改变公众的态度，合理配置问题的排列顺序是非常重要的。哪些问题要先说，哪些问题要放在后面讲，其中的排列顺序是要讲究一定技巧的。”霍夫兰导师说道（如图6-5所示）。



图6-5　卖点的宣传顺序很重要

“我认为，在宣传过程中，率先提出来的论点，最容易引起受众注意，而最后提出的论点，则更容易让受众记忆。基于这一点，在介绍论点时，我们需要根据不同情况来安排论点的介绍顺序。

“那些受众赞同或可能接受的传播内容，应该被最先提出来，这样对宣传成功是较为有利的。具体来说，优先向受众介绍那些能够唤起他们需求的内容，更容易被受众所接受。

“这一点大家可以回忆一下自己看过的广告片，它们大多会在最初用犀利的广告语先声夺人，而在结尾部分则通常会用较短的标语强调部分内容，来让受众记住。”霍夫兰导师说道。

“按照您所说的，在上面销售商品的场景中，售货员要怎么安排宣传顺序，才能让顾客愿意购买商品呢？”卢方娜又提到了课程开始时的问题。

“我认为，在这种场景中，我们要确定的内容有两点，第一点是产品的主打卖点，第二点是顾客的需求。产品的主打卖点是售货员的必备知识，顾客的需求则需要售货员在与顾客交谈时获取。如果二者相契合，则可以同时宣传，但如果不相契合，则需要优先介绍满足顾客需求的内容。

当然，即使顾客需求与产品主打卖点并不契合，也有人能将产品的主打卖点与顾客需求结合得很好，这就是说话技巧的问题了。”霍夫兰导师解释道。

“好了，到这里我要讲的内容就都讲完了。大家在后面学习传播与说服内容的时候，可以多想想我所讲的内容，传播学中的内容很多都是一脉相承的。”霍夫兰导师总结道。

第七章
马歇尔·麦克卢汉导师讲“理解媒介”

在本章中，马歇尔·麦克卢汉导师为同学们带来了自己的理论著作《理解媒介》。围绕书中出现的“媒介即讯息”“媒介是人的延伸”“冷媒介与热媒介”“地球村”等重要理论，麦克卢汉导师进行了精彩的论述。

马歇尔·麦克卢汉

（Marshall McLuhan，1911年7月21日—1980年12月31日），加拿大著名哲学家、教育家和媒介理论家。1934年，在加拿大曼尼托巴大学拿到硕士学位后，前往剑桥大学留学，并在1942年获得剑桥博士学位。

作为现代传播学理论的奠基人，麦克卢汉的观点对人类认知媒体产生了深远影响。作为一位文学学者，他对传播理论研究进行了独特探索，提出了很多震惊世界的结论，如“媒介即讯息”“媒介是人的延伸”等。虽然这些理论在当时因思想超前而不被人们理解和重视，但在今天，麦克卢汉的“预言”已经成为现实。他的主要著作有《机器新娘》和《理解媒介》等。

第一节　媒介即讯息

“每一种新技术都创造一种环境，这一新的环境本身常常被视为是腐朽堕落的。但是，新环境能使在此之前的旧环境转变为一种人为的艺术形式。

“文字刚发明时，柏拉图把先前的口头对话转变为一种人为的艺术形式；印刷术诞生后，在中世纪变成一种人为的艺术形式。‘伊丽莎白女王时代的世界观’是对中世纪的一种看法。工业时代又将中世纪转变为一种人工艺术形式……”麦克卢汉导师如一位诗人般忘我地说着。

“老师，您今天要讲的内容是‘媒介即讯息’吗？”马鹏伟像变了个人一样，语气温和地打断了麦克卢汉导师的讲述。

“没错，是的。”听到马鹏伟的询问，麦克卢汉导师先是一愣，随后马上回过神来。

“那就请您开始讲吧。”很显然，马鹏伟并不喜欢麦克卢汉导师的“念诗讲课法”。

“啊，很好。在正式开讲前，我想问大家一个问题，大家认为在漫长的人类社会发展过程中，真正有意义、有价值的讯息究竟是什么？”看上去，这个问题似乎是麦克卢汉导师忘记台词后临时想出的应急方案，因为这样的问题似乎很难找到标准答案。

虽然同学们针对这个问题展开了小声讨论，但却迟迟没有人站起来回答。时间一分一秒地过去，同学们的讨论声逐渐消失，课堂陷入寂静之中。

“同学们似乎没有思考过这个问题，可能也有一些同学会认为从古到今那些有意义、有价值的传播内容很多，但在我看来，有意义、有价值的讯息不是那些传播内容，而是媒介本身。”看到没有人回答，麦克卢汉导师只好自己给出答案。

“在人类社会漫长的发展过程中，真正有意义、有价值的讯息并不是各个时代传播的内容，而是这个时代所使用的传播工具的性质，以及它所开创的可能性和带来的社会变革。传播媒介可以在多种多样的物质条件下一再重现，正是这种形式上的特性构成了传播媒介的历史行为功效。”麦克卢汉导师继续介绍道。

“您所说的这种‘媒介’是否要比我们现在所理解的‘媒介’的范围要更宽泛呢？”卢方娜问道。

“你这个问题问得很好，我所说的媒介是一种广义上的媒介。在你们眼中的‘媒介’可能只有语言、文字、印刷品、广播、电视、互联网等，但我所说的‘媒介’除了包括这些内容外，还包括各种交通运输工具，同时也包括我们穿的衣服，住的房子，以及各个国家的货币，这些事物都可以延伸人体的功能，所以都在我说的‘媒介’范围之内。”麦克卢汉导师解释道（如图7-1所示）。

“大家在这一解释的基础上再去理解我下面要讲的内容，就会更容易一些了。”似乎觉得后面的内容更不好理解，麦克卢汉导师提前为大家打了一支预防针。

“为什么衣服、房子可以被算作媒介呢？”林凯似乎并没有弄懂这个问题。

“这一点确实不好理解，举个例子，你觉得那些LED灯是媒介吗？”麦克卢汉导师问道。

“不是。”林凯摇着头答道。



图7-1　不同类型的媒介

“那LED广告牌呢？”麦克卢汉导师又问道。

“广告牌应该是。”林凯答道。

“那为什么你会认为那些构成LED广告牌的LED灯不是媒介呢？”麦

克卢汉导师追问道。

林凯不知怎么回答，一脸疑惑的样子。

“在我看来，你之所以认为LED灯不是传播媒介，是因为它没有‘内容’，而认为LED广告牌是媒介，则是因为许多商家都会用它来打广告。这时你所注意的是‘内容’，但在我看来在这时不仅LED广告牌是媒介，你所关注的这个‘内容’也是媒介。正是基于此，我才将能够延伸人体功能的事物看作媒介。关于这一点，我们在下节课中将会进行详细论述。”麦克卢汉导师解释道。

“在我看来，媒介推动着社会在不断向前发展，每一个新媒介的产生，都会开创出一种人类感知和认识世界的新方式。人类的感觉会在传播中改变，人与人之间的关系也会因此而改变，由此，新的社会行为类型就会被创造出来。

“关于这一点，大家应该比我更有体会，我没有赶上的时代，大家正生活于其中。接下来的内容，就由身处在这一时代的同学们来讲一讲吧。”麦克卢汉导师的言语中透露着伤感，如果他能生活在这个时代，应该还会开创出新的传播理论吧。

“在互联网时代，电脑应该算是一种媒介，它的出现完全改变了人类认识世界的方式。事实上，人与人之间的关系确实发生了改变，但究竟是变远了还是变近了，却并不好说。”李文文颇有感触地说道。

“现在应该算是移动互联网时代，电脑作为媒介的作用已经快被手机等移动终端所代替了。人与人之间的交流变得更加容易，人们也能随时随地获得最新的新闻消息，手机作为媒介确实对人类社会产生了较大影响。”卢方娜对李文文的回答进行了补充。

“这样说来，现在说的人工智能时代、大数据时代什么的，都算是媒介变革了吧。”马鹏伟接过卢方娜的话说道。

“在我看来，人类社会的每一次变革都得益于媒介及其技术的发展，电视时代如此，互联网时代如此，人工智能时代甚至更远的时代依然如此。因此，我们不应将关注的重点集中在各个时代的传播内容上，而是应该关注各个时代的媒介，它们才是真正有意义的讯息。”在回应马鹏伟的同时，麦克卢汉导师总结了本节课的内容。

第二节　媒介是人的延伸

“在课程开始之前，我希望大家回忆一下自己从出生到现在的生活发生了哪些改变。”一上来，麦克卢汉导师先提出了这样一个要求。

这看上去是一个开放性的简单问题，但同学们大多搞不准麦克卢汉导师想让大家回答的点在哪里，所以一段时间里没有人站起来回答问题。

“大家可以从媒介发展对自己生活的影响角度来说一说。”麦克卢汉导师似乎意识到了自己的问题，及时进行了补充。

“从这个角度来说，我觉得我至今为止的生活可以分为三个阶段。小时候接触最多的是电视，当时就是在书本上获得知识，在电视上获得精神享受；上高中时，有了自己的电脑，获取知识和追求精神享受就都靠电脑完成了；现在，手机越来越智能，电脑逐渐被取代，手机几乎成为身体的一部分，越来越与我们无法分割了。”卢方娜给出了教科书一般的回答，她以一己之力终结了这一问题。

“好，很好，我本以为这个问题需要两三个同学才能回答全面，看样子这位同学对媒介发展和自身生活变化的感触很深啊。”麦克卢汉导师显然没有预料到这种情况。

“这节课我们要讲的内容是‘媒介是人的延伸’。在理解这一内容时，大家最好与前面我们讲到的‘媒介即讯息’理论相结合。

“在我看来，任何媒介都是人的感觉和感官的扩展或延伸，文字和印刷媒介延伸了人类的视觉能力，广播媒介延伸了人类的听觉能力，电视则延伸了人类的视觉、听觉、触觉等多种能力。”麦克卢汉导师说道。

“那互联网和人工智能也算是人的延伸了。”马鹏伟说道。

“没错，虽然我对这两种媒介研究得不多，但它们确实也是人的延伸。”麦克卢汉导师强调道。

“不同时代的技术发展为人的延伸带来了不同的变化。在机械时代中，人的身体获得了极大延伸；而在电气时代中，人的中枢神经系统则获得了较大延伸；到了现在这个时代，就进入意识延伸阶段了。”麦克卢汉导师指出。（如图7-2所示）

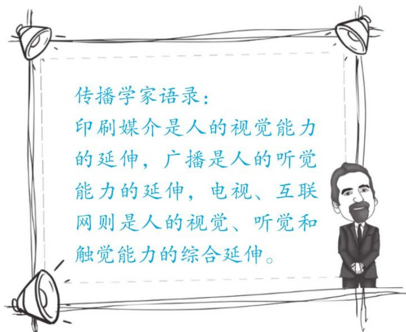


图7-2　媒介是人的延伸

“我们要如何理解这种意识上的延伸呢？”卢方娜不解地问道。

“在技术模拟意识的阶段，创造性的认识过程将会在群体中和在总体上得到延伸，并进入人类社会的一切领域，这就像我们的感觉器官和神经系统凭借各种媒介得到延伸一样。所以，对于这个问题，我们需要充分考虑各个类别的延伸后，才能得到答案。”麦克卢汉导师说道。

“您的意思是说，人的任何一种延伸，都是在前一种延伸的基础上产生的吗？”卢方娜继续追问道。

“你可以这样理解，因为事情正是这样发生的。人的任何一种延伸，无论是皮肤的、手的，还是脚的延伸，对整个心理的和社会的复合体都会产生影响。下面，我们以不同的延伸展开说明。”麦克卢汉导师回答道。

“在机械时代，汽车作为媒介是人的一种重要延伸。它的出现不仅使乡村消亡，同时也毁灭了环境闲适的城市，其让街道，甚至是人行道都呈现出一种非常紧张的场景，甚至让孩子们都无法在轻松的环境中嬉戏成长。”麦克卢汉导师说道。

“您所说的汽车作为人的延伸，是在强调其对人类社会和人类生活的变革和影响吗？如果是这样的话，那火车和飞机也与汽车一样都是人的延伸吗？”卢方娜继续问道。

“当然，人类的任何技术和任何工具的发展，都可以看作人的延伸，它们深刻而持久地改变了人以及人所在的环境。”麦克卢汉导师强调道。

“但我们为什么无法及时感知到这种改变呢？如果现在让我去说互联网出现对我们生活的改变，我也许能够总结几点，但如果让我说现在这个时代的媒介对我们的生活造成了多大改变，我也许很难说出什么。”李

文文疑惑地问道。

“在我看来，媒介对人的延伸是一种强化，是对人的感知觉器官或功能的放大，当它发生时，人的中枢神经系统可能会对受影响的区域进行隔离（也可以称作麻醉），而这种出于自我保护的麻醉，会让人意识不到发生的事情。

“这更像是身体在震惊或者压力条件下的本能反应，与弗洛伊德所说的压抑理论很相近。我认为这是人类对新技术所带来的心理和社会影响失察的一种综合表现，这就好像鱼儿对身边的水没有感觉一样，就好像人类对身边的空气没有感觉一样。所以当一个新媒介创造的环境深刻改变了我们的感官平衡时，我们自己也会对此无知无觉。”麦克卢汉导师似乎很重视这个问题，对其进行了详细解释。

“在当今时代，大家在生活中或多或少都会感到焦虑，这是因为大家还没有意识到发生在自己身上的事情。整个世界变化发展得实在太快了，你们中的很多人可能还没弄懂互联网是什么，人工智能、大数据、物联网和区块链就出现在了大家的生活中。

“电子媒介的出现，促成了文化、价值观和立场的快速转变。我们只有意识到其动态规律，才能改善当前这种状况。也就是说，如果我们能够理解新媒介对当前社会生活带来的巨大转变，我们就可能会预见并控制它们。但如果我们依然停留在自我麻醉状态，那我们就会成为媒介的奴隶。”麦克卢汉导师总结并强调道。

“我觉得大家可以向艺术家们多多学习，因为他们总是能先知先觉。”麦克卢汉导师补充道。

第三节　“热媒介”与“冷媒介”

“现在我这里有一些媒介，如电话、电视、电影、收音机……”麦克卢汉导师列举了一系列媒介，“在研究媒介时，我将这些媒介分成了‘热媒介’和‘冷媒介’，现在我先不告诉大家我的分类标准是什么，大家先自己来试着将这些媒介分一分类。

对于这个问题，如果提前预习过麦克卢汉导师关于“热媒介”和“冷媒介”论述的同学应该很容易能够回答出来，但如果没有提前学习过相关内容，在分类时就会毫无头绪，毕竟就连麦克卢汉导师本人也没有对全部媒介进行过明确的分类界定。

“我认为电视是一种冷媒介，因为我们想要理解它所传递的信息需要调动多种感官。”卢方娜第一个给出答案。

“很好，你的判断与我一致。”麦克卢汉肯定了卢方娜的回答。

“那电影也是一种冷媒介，与电视一样，同样需要我们调动多种感官才能理解它所传递的信息。”林凯使用以此类推的方式给出了自己的答案。

“你这样回答也有道理，你说的电影可能应该是有声电影，如果是无声电影呢？你会将它归到哪一类？”麦克卢汉导师追问道。

“无声电影与有声电影都是电影，它们传递的信息是一样的，应该也属于冷媒介吧。”林凯对这个答案似乎并没有那么肯定。

“不对！如果从调动感官的角度来讲，无声电影所传递的信息，我们只要通过视觉就可以理解；而有声电影所传递的信息，则需要我们调动视觉和听觉才能理解。所以，无声电影应该分到热媒介类别中。”卢方娜一针见血地指出了林凯回答中的破绽。

“没错，这位女同学的补充很正确，看样子是课前做足功课了。”麦克卢汉导师笑着说道。

“这样说来，划分‘热媒介’和‘冷媒介’就是按照它们所传递的信息需要调动多少我们的感知器官吗？”林凯不解地问道。

“这算是一个方面，还有一些其他的判断点，下面我来详细叙述一下。”麦克卢汉导师解释道。

“在我看来，那些‘热媒介’所传递的信息都是比较清晰明确的，我们

在接受这些信息时并不需要调动过多感官去思考和联想，大家可以认为这些媒介本身就是‘热’的，我们进行信息处理时不需要提前进行过多准备。

“而那些‘冷媒介’则与‘热媒介’恰好相反，它们所传递的信息比较少，而且相对模糊，我们在理解时需要调动多种感官相互配合，同时还要充分发挥想象力去思考。这就是‘热媒介’与‘冷媒介’的区别所在。”麦克卢汉导师详细阐述了自己的理论。

“简单来说，大家可以从‘信息清晰度’‘信息内容量’和‘感官参与度’三个方面来判定一种媒介究竟是‘热媒介’，还是‘冷媒介’。”麦克卢汉导师总结道。

“下面我来说几个特殊的媒介，大家来判断一下它们究竟是‘热媒介’，还是‘冷媒介’。”看到没有人提问，麦克卢汉导师打算通过互动来活跃一下课堂气氛。

“照片是什么媒介？”麦克卢汉导师问道。

“热媒介！”大家似乎异口同声地回答道。

“那漫画呢？”麦克卢汉导师继续问道。

“热媒介！”“不对，应该是冷媒介。”这一次大家的回答似乎产生了分歧。

“这样，哪位同学站起来说一下。”麦克卢汉导师似乎不太适应这种群体回答。

“它应该与照片一样，都是热媒介。”林凯抢先答道。

“应该是冷媒介吧，从感官参与度上来说，理解漫画要更为复杂一些。”马鹏伟给出了截然不同的答案。

“我比较认同第二位同学的观点，漫画并没有照片清晰，在理解它所传递的内容时，也需要我们更多地进行思考和想象。”麦克卢汉导师解释道。

“那电话是一种什么媒介呢？”林凯问道（如图7-3所示）。

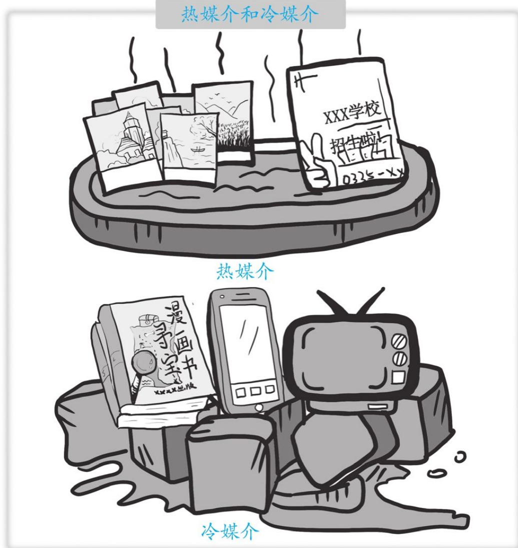


图7-3　热媒介和冷媒介

“电话是一种冷媒介，因为它提供给我们的信息是相当匮乏的。”麦克卢汉解释道。

“那这么说，语言也是一种冷媒介了，它提供给我们的信息也是有限的，很多时候我们需要自己去完善这些信息，从而理解信息的意思。”李文文补充道。

“没错，的确是这样的。”麦克卢汉导师肯定了李文文的回答。

“那些作用于多种感官的媒介所传递的信息，不是要比作用于单一感官的媒介更为丰富吗？这样说来，信息含量大的媒介，感官参与程度就要更高，那无声电影和有声电影的分类不就有问题了吗？”李文文又将焦点转到了无声电影和有声电影的分类上。

“关于这一点，我们确实没办法按照一贯的标准进行分类。在我看来，区别冷热媒介的原则，完美地表现在俗语的智慧之中，即‘女子戴墨镜，男子少调情’。墨镜会使开朗的外观更加突出，从而完全填补了女性的形象。而墨镜也会让人的形象神秘莫测、难以接近，这种形象需要人去参与了解，并去补充完成。”麦克卢汉导师给出了一种模棱两可的回答，这种解释似乎比不解释还要模糊。

关于“热媒介”和“冷媒介”的分类标准，麦克卢汉并没有进行过明确界定，他对冷热媒介的划分也没有一贯的标准，在一些时候，甚至还存在着逻辑上的矛盾。事实上，冷热媒介的分类其本身并没有太多科学价

值，但这种媒介分类方式告诉我们，不同媒介作用于人的方式是有所不同的，从而会引起受众不同的心理和行为反应。对于媒介研究者来说，在研究媒介时候应该将这些因素充分考虑在内，这样的研究成果才是全面而有价值的。

第四节 “地球村”是怎么来的

一个月的时间很快便到了尾声，麦克卢汉导师的传播学课程也迎来了终结。麦克卢汉导师的理论虽然在表述上有些复杂，但放在当今时代去思考，还是很容易理解的。至少对于卢方娜来说，消化麦克卢汉导师讲过的内容并不困难。

“大家如果看过我的书，应该会知道我是个不喜欢对自己的理论做过多解释的人，所以让我来讲课可能并不是个明智的选择。从现在大家所处的时代来理解我的理论，应该要比在我们那个时代去理解容易得多，因此大家在听课的过程中，可以多多发散思维，将我的理论引入到你们的日常生活中去检验。这样你们能更好地理解，我也能少做些解释。”麦克卢汉导师说道。

“最后一节课了，您还是多说一些吧。”卢方娜笑着说道。

“不了不了，本节课的内容不用我多说什么，大家应该都能理解。”麦克卢汉导师也笑着回应道。

大家的欢笑让最后这堂课的气氛活跃了不少。

“我想‘地球村’这个概念大家应该都不陌生吧？”麦克卢汉导师试探性地问道。

“这是我们小学社会课中讲过的内容。”马鹏伟抢着说道。

“小学内容？虽然这个概念很好理解，但应该没有到小学生都能理解的程度吧。”麦克卢汉导师小声嘀咕道。

“那就请这位同学来为大家解释一下‘地球村’这个概念吧。”麦克卢汉导师看着马鹏伟说道。

“在经济全球化影响下，跨国公司不断增加，伴随着跨国贸易的兴盛，世界各国间联系更为紧密，地球由此逐渐演变成了‘地球村’。”马鹏伟如背书一般给出了答案。

“啊，还有互联网技术的推动，也是‘地球村’形成的关键因素。”还没完全坐下的马鹏伟又补充道。

“回答得很好，这位同学的回答确实很有社会学的感觉。在我们那个时代，还没有多少人认为世界变得越来越小了，但在我看来，当时的世界已经开始缩小了，而到了你们这个时代，地球真的就像一个村子那样

小了。”麦克卢汉导师说道。

“但我所说的‘地球村’概念更多的是从传播学角度出发的，与这位同学所说的可能有些不同，我关于‘地球村’形成的原因有以下几点看法。

“首先，电子媒介的出现让信息传播的距离越来越远，生活在地球某一角落的人们可以借助电子媒介，了解到发生于地球其他角落的重大事件。如果放在远古社会，人们只能通过口耳相传来了解远方的事件。

“其次，电子媒介的同步化让人与人之间的沟通更为紧密，依靠即时通信工具，人们可以随时沟通联系，整个世界的空间距离逐渐被消除。

“最后，在电子时代，人不再是分裂切割、残缺不全的人，而是重新完成了部落化过程的人，这是一种不同于原始社会的部落化，而是一种更高层次的重新部落化。”麦克卢汉导师条分缕析地解释了“地球村”概念的由来（如图7-4所示）。



图7-4　“地球村”的由来

“人们为什么会变得分裂切割、残缺不全？”卢方娜问道。

“我以为你会问什么是‘重新部落化’的问题。”麦克卢汉导师说道。

“也要问的。”卢方娜接着说道。

“这两个问题确实需要放在一起来说。关于前面‘地球村’形成的原因，大家应该能理解我说的前两方面原因，疑问应该都落在最后一点上，在这里我来集中解释一下。”口口声声说不解释的麦克卢汉导师解释道。

“在原始社会中，语言是最基础的传播媒介，由于声音的传播距离有

限，人们必须要生活在一定范围内，由此便形成了原始社会的部落。在原始社会中，人们依靠语言媒介相连接，彼此间保持着较近距离的密切关系。这是人类社会最初的部落。

“这一时期人类感知世界的方式是整体的，人们自身的技艺也是多方面发展的，当时的人们既不会去分析事物，也不会专精一门技能。所以我将这时的人称为部落人、整体的人，他们是不被分割肢解的、不专干一门的人。”麦克卢汉导师解释道。

“真是因为当时物质条件十分匮乏，没有过多事物分散他们的注意力吗？”李文文问道。

“我认为是因为媒介单一的原因，但你这个角度的解释也有一定的道理。”麦克卢汉导师肯定了李文文的回答。

“伴随着文字和印刷媒介的出现，人与人之间的交往变得不那么紧密，至少他们不必再在物理空间上紧密接触，而是可以分散到更广阔的地域中。这种情况导致了人与人之间的关系变得疏远，部落社会也随之解体。

“这一时期的人们学会了分析，但随之而来的就是人们变成了被分裂切割、残缺不全的非部落人。机械印刷术和工业化将人类推向了非部落化的极端。”麦克卢汉导师继续说道。

“我还是不能理解人们是如何变得分裂切割、残缺不全的。”卢方娜依然对这个问题充满疑惑。

“我觉得你可以从‘技术发展了，却没有发展到完善’这个角度来理解这个问题。这一时期人们专精一门便可生存下去，事实上大多数人都变成了这样。”麦克卢汉导师解释道。

“到了电子时代，电子媒介尤其是电视的出现再一次改变了社会发展状况。其依靠实时传播和强烈的现场感再次链接起整个世界，人与人之间的实际距离虽然没有变化，但感觉上的距离却拉近了很多。在这一阶段，人类在整个世界范围内实现了重新部落化，这种新的部落范围要远超过原始社会的部落范围，所以我用‘地球村’来描述它。”说完，麦克卢汉导师长出了一口气。

“这样说来，在将来还会出现‘太阳系村’‘银河系村’和‘宇宙村’吗？”马鹏伟问出了一个异想天开的问题。

“如果媒介技术发展到足够先进，应该会出现这些情况。当然，你们

能不能等到就不知道了。很多时候，我们都是在盯着后视镜看现在，倒退着走向未来。”留下一句意味深长的话语后，麦克卢汉导师消失在讲台之上，这一次他并没有对这句话给出任何解释。

第八章
梅尔文·L.德弗勒导师讲“媒介依赖”

在本章中，梅尔文·L.德弗勒导师为同学们带来了有关“媒介依赖”的内容。德弗勒导师的讲述可谓天马行空，开始还在讲“媒介依赖者”，随后又讲到了“魔弹理论”，过了一周，他的话题又到了“兴趣推荐”上。这些看上去颇为跳跃的内容，被德弗勒导师完美地串联在一起，形成了趣味十足的课堂风格。

梅尔文·L.德弗勒

（Melvin L. DeFleur，1923年4月27日—2017年2月13日），1923年出生于俄勒冈州的波特兰，著名社会学家和传播学家。在20世纪70年代初期，他主要致力于社会学理论研究，与他人合作完成了多部社会学入门书籍。

此后，伴随着电视媒介的兴起，他开始研究大众媒体。1976年，他与桑德拉·鲍尔·洛基奇共同创立了媒介依赖理论。其主要代表作品为《大众传播学诸论》。

第一节　你是不是一个“媒介依赖者”

“那位玩手机的同学，快把手机收一下！看你这姿势是在打游戏吧，打游戏出去打，不要影响其他同学！”德弗勒导师冲着一个玩手机的男生说道。

“我没有玩手机，我在看您写的书呢。”男生一边说，一边举起手中的手机让德弗勒导师看。

“噢，在看我的书啊，我就在你面前，看看我不好吗？不要对手机太过依赖，小心成为一个‘媒介依赖者’。”德弗勒导师说道。

“‘媒介依赖者’是什么？”男生问道。

“看我的书还不知道‘媒介依赖者’是什么，你真是，还不如打打游戏放松一下呢。”德弗勒导师开玩笑地说道。

“好了，玩笑过后，我们来正式开始本周的课程。在第一堂课中，我们就来讲一讲‘媒介依赖’这一问题吧。”德弗勒导师说道。

“我认为，媒介是现代社会结构的一个重要组成部分，它与个人、群体、组织和其他社会系统具有相互关系。一种新的媒介在社会中立足之后，人就会与之形成一种依赖关系，这种关系往往具有双向性，媒介作为较为强势的一方，从传播内容方面控制着人。人们希望获得有用的信息，只要媒介还没令他们失望，他们就会不断增加对其的依赖性。”德弗勒导师详细介绍了自己的媒介依赖理论（如图8-1所示）。

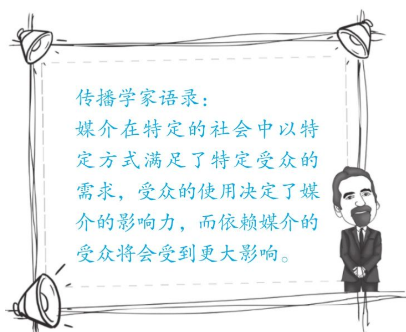


图**8-1**　媒介影响受众

“互联网成瘾现象也是媒介依赖的表现吗？”卢方娜问道。

“没错，现在更多说的应该是手机成瘾吧。”德弗勒导师看向玩手机

的男生，“这位同学能讲一讲手机媒介对你的影响吗？”

男生似乎早就准备好了应对之策一样，迅速站起来说道：“我觉得手机媒介变得越来越智能，给我们的生活提供了很多好处。比如在您开始讲课之前，我就可以通过手机阅读您的著作，同时还可以查到其他我想要查阅的东西。当然在想要放松的时候，我还能听听音乐、看看电影、玩玩游戏，所以我觉得这种依赖没什么不好的。”回答完问题后，男生以一种胜利者的姿态坐到了座位上，将发言权重新交到了德弗勒导师手上。

“很好，这位同学回答得很到位。我就顺着这位同学的回答，继续为大家介绍一下媒介依赖理论的其他内容。”德弗勒导师似乎得到了他想要的回答。

“不可否认，当前社会已经变得越来越复杂了。当置身于这样的社会中时，我们不得不依赖媒介去认识世界、感知世界。很多时候，我们还需要依赖媒介去对一些事情做出应对和选择，利用媒介帮我们放松精神、减轻压力。

“正如上面这位同学所说，使用手机可以帮助他获得知识，查阅各种信息。而当他需要放松的时候，还能利用手机听听音乐、玩玩游戏。这是大众媒介不断发展的结果，同时也是社会不断演化的结果。”德弗勒导师解释道。

“但依赖媒介不会让人丧失自我思考吗？”卢方娜问道。

“这一点是值得去思考的。当我们越来越多地通过媒介去理解社会时，媒介也在不断塑造着我们的期望和精神。在前面的课程中，大家应该学习过‘拟态环境’的内容，可以利用这一理论去理解这个问题。”德弗勒导师说道。

“在个人层次的媒介依赖关系中，个人会在谋求生存与发展的动机驱使下树立起‘理解自身及社会、确定方向、获得娱乐’这三种目标，想要实现这些目标，个人就需要去接触并依赖媒介来获得信息资源，这是一个让人‘上瘾’的过程。”德弗勒导师解释道。

说到这里，课堂中发出一阵‘哦’的声音，看上去大家似乎理解了媒介依赖理论的“门道”。

“要怎样理解这个‘上瘾’的过程呢？为什么有的人没那么‘上瘾’，有的人却严重‘上瘾’呢？”李文文问道。

“你这个问题不能只依靠传播学理论来解释，但从传播学角度来说，每个人受到媒介的影响是不同的，一般那些需求较多的人，会更依赖媒介，其受到媒介的影响也会更大。在信息化社会中，信息越来越多、越来越碎，人们为了实现目标只能更加依赖于媒介。”德弗勒导师解释道。

“上面提到的媒介依赖主要是受众对媒介工具的依赖，即受众将媒介作为获取信息的工具或消遣娱乐的手段，来满足自己的需求。除了这种受众对媒介工具的依赖外，还有受众对媒介内容的依赖。”德弗勒导师说道。

“这种媒介内容是指互联网所营造出来的虚拟世界吗？”李文文问道。

“主要是指媒介创造出来的‘拟态环境’，除了你说的‘虚拟世界’外，还有‘二次元世界’等。媒介通过文字、图像、声音等符号载体，通过向受众传播信息的方式，为受众打造了一个来源于现实，又与现实并不完全相同的媒介环境。

“在这种媒介环境中，受众对媒介的依赖会更为明显，而媒介对受众身心的影响也会更加强烈。”德弗勒导师指出。

“那些因为沉迷网络游戏，分不清虚拟和现实的人是因为过度依赖媒介吗？”卢方娜追问道。

“这类人对媒介的依赖肯定是有的，但是否存在一些其他的原因，还需要具体问题具体分析。”德弗勒导师给出了一个较为中肯的解答。

“我觉得相比于这种依赖，我们当前还是对媒介工具的依赖更为强烈。”李文文说道。

“没错，伴随着信息碎片化程度不断加深，人们对媒介工具的依赖也会进一步加深。从现在来看，这种趋势是无法避免的。但对于大家来说，如何保证高效利用媒介工具，而不是因为过度依赖而被媒介影响和左右，是大家需要考虑的问题。

“相比于对媒介工具的依赖，虽然受众对媒介内容的依赖并不普遍，但从影响程度来看，如果越来越多的受众开始对媒介内容产生依赖，总是飘荡在媒介所描述的虚拟的自由王国中，看上去每个人似乎都找到了自己的理想乐园，但其究竟是乐园，还是牢笼，需要大家仔细思考。”德弗勒导师对本节课进行了总结。

第二节　大众传播的“魔弹理论”

“人类研究传播效果的历史，可以追溯到很早很早以前，在古希腊和古代中国都曾留下过许多相关记载。但我们今天并不需要去探寻那么久远的历史，我们主要来谈一谈20世纪以来的现代传播效果研究。”德弗勒导师说道。

“现在让我们将时钟拨回到20世纪初到20世纪30年代这段时间，大家先思考一下这段时间都发生了哪些事情。”看样子德弗勒导师是打算讲一些传播效果研究史方面的内容了。

“这一时期的战争比较多，世界范围内有第一次世界大战，各个国家也爆发了革命，一些国家甚至为第二次世界大战做好了准备。”马鹏伟强调了这段时间战争不断。

正当另一位同学准备起身回答问题时，德弗勒导师提醒道：“大家可以多谈一些传播学方面的事情。”听到导师如此提醒，准备回答问题的同学坐了下来，随之而来的是一片寂静。

“事实上，在这段时期里，报刊、广播和电影等媒介获得了较快发展，传播学者们对传播效果的研究也由此开始。”经历片刻尴尬后，德弗勒导师继续说道。

“这一时期的传播效果理论被称为‘魔弹论’或‘皮下注射论’，研究者们认为传播媒介具有不可抗拒的力量，它们所传递的信息就好像一颗子弹一样击中受众，好像一剂药剂一样注入受众皮肤之中。”德弗勒导师解释道。

“传播效果有这么立竿见影的时候吗？”马鹏伟似乎并不认同这一理论。

“看来有同学看出其中的问题了，‘魔弹论’认为传播媒介可以左右人们的态度和意见，一些时候甚至可以支配人们的行动。大家觉得这可能吗？”德弗勒导师问道。

“不可能！”同学们几乎异口同声地给出了一致回答。

“有些时候也有可能。”正当德弗勒导师想要继续向下讲时，卢方娜说道。

“哦？这位同学认为在什么时候可能会出现这种情况呢？”德弗勒导

师问道。

“我并不知道怎样能出现这种情况，但从当前时代的社会现实来看，就是有一些人被传播媒介所诱导，被骗财、被骗色、被煽动，这些社会现实都可以体现出这种传播效果。”卢方娜解释道（如图8-2所示）。

“我认为你所列举的例子并不常见，所以没办法作为一个普遍的样本进行解读。事实上，在20世纪初之所以会出现这种‘魔弹论’：一方面是因为大众媒介在当时迅速普及，以广播和电影为代表的电子媒介迸发出巨大活力，渗入每个人的家庭与生活之中，由此对大多数受众产生了深刻影响；另一方面是因为在这一时期，各个社会主体对传播媒介的利用都达到了很高的程度，这让人们处处感受到传播的力量。”德弗勒导师解释道。

“在第一次世界大战中的宣传达到这种效果了吗？”李文文敏锐地想到了世界大战中的宣传问题。

“在第一次世界大战中，许多国家都参与到了宣传战之中，交战双方不仅要瓦解对方的斗志，还需要团结自己的盟友。为此，他们通过新闻报道、图片、电影、海报、书刊等宣传手段为自己服务。这场战争最后以协约国一方获胜而结束，不可否认，宣传对协约国的胜利起到不小的作用，但这种效果并不是绝对的。”德弗勒导师解释道。

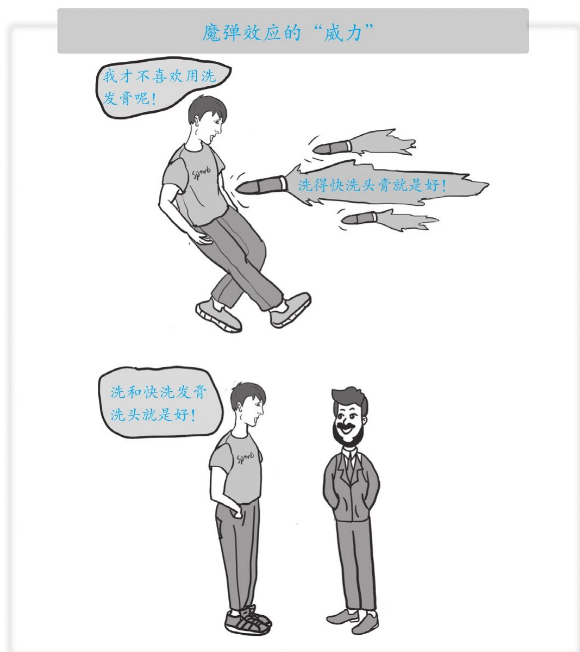


图8-2　魔弹效应的“威力”

“您的意思是说这种‘魔弹论’实际上是错误的吗？”李文文继续问道。

“从此后的传播学发展，以及传播效果研究来看，这一理论无疑是错误的，它有些过分夸大了大众传播的力量和作用。这一点很好理解，以现在的情况来说，我在课堂上讲授知识，大家在座位上听，我的话语能像子弹一样击中大家，并立刻产生效果吗？很显然，这并不可能。”德弗勒导师说道。

“那为什么当时的传播学研究者会认为受众的态度和意见会受到媒介的左右呢？”卢方娜似乎对这一问题仍有疑问。

“在我看来，‘魔弹论’以本能的‘刺激—反应’论和媒介效果强大为基础，再加上当时‘相互隔绝、孤立无援’的受众观，最终得出上述结论也就不让人意外了。

“当然，这种观点产生于传播效果研究的初期，人们对媒介的认识存在不足是可以理解的。在此后的传播效果研究中，研究者们在一系列实验和实践基础上，又发现了新的传播效果理论。

“而到了现在，传播媒介依然在不断变化发展，传播效果的研究也在不断跟进，谁都不知道会不会有新的传播效果理论出现。但对于你们而言，真正重要的应该是理解各种传播效果的发生机制，这样就不会出现上面同学提到的‘被骗财、被骗色、被煽动’的结果了。”借助于对“魔弹论”的介绍，德弗勒导师为同学们上了一堂生动的人生哲学课。

第三节 “兴趣推荐”究竟在推什么

“在上一节课中，我们介绍了‘魔弹论’的主要内容，通过我的讲述，大家应该抛弃那种认为大众传播能对受众产生直接、即时效果的观念了。但在理解人们如何接受大众传播并受其影响方面，这一内容肯定是不够的。”德弗勒导师说完停顿了一下。

“经常刷微博话题、刷热点新闻的你们，应该对‘兴趣推荐’不陌生。但在接受这种‘兴趣推荐’服务的同时，大家有没有想过其出现的原因是什么？”德弗勒导师说道。

德弗勒导师竟然提出了这么新潮的问题，而这一突如其来的问题也着实难住了在座的同学们，似乎又一次冷场即将发生。

“它可能就是为了让我们沉迷其中无法自拔。”马鹏伟及时救场，引得大家哄堂大笑。

“这种程序应该是通过记录我们的操作行为，来推算出我们的兴趣，然后根据不同人的兴趣给大家推送不同的内容。从目的上来说，可能确实是为了长时间地把我们留在这款程序上。”在笑声逐渐平息后，卢方娜回答道。

“从技术角度来讲，这位同学的解释是非常到位的。我今天要讲的内容与之具有很大的关联，但并不是技术层面的，而是心理层面的。”跟着大家一起笑的德弗勒导师尽力让自己平静下来。

“在研究传播效果过程中，我发现受众心理或认识结构上的个人差异，是影响他们对媒介注意力以及对媒介所讨论的问题和事物所采取的行为的关键因素。”德弗勒导师说道。

“个人差异是指人们在个性上的差异吗？”卢方娜问道。

“这种差异可以说是全方位的，它可以是兴趣爱好的差异，可以是性格脾气的差异，也可以是人生观和价值观的差异，总的来说世界上没有两个一模一样的传播对象。”德弗勒导师解释道（如图8-3所示）。

“在这里，大家认为这些个人差异的各个方面，是从我们的先天遗传而来，还是由我们后天学习得来的？”德弗勒导师问道。

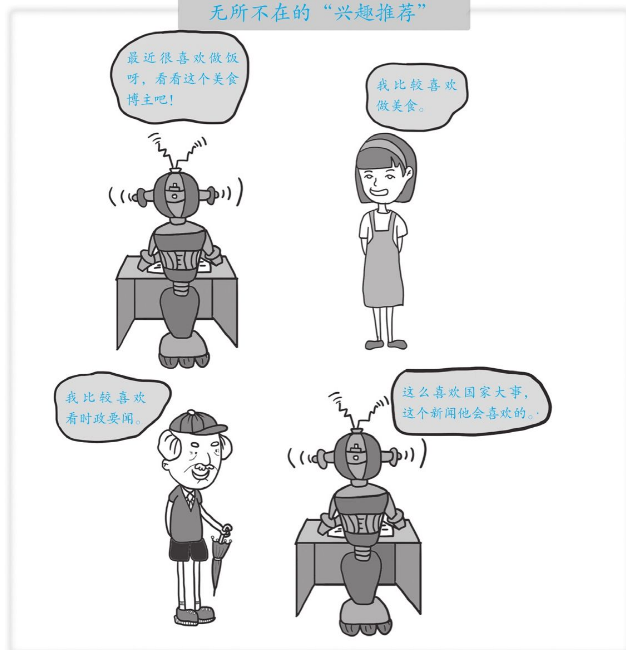


图8-3　无所不在的“兴趣推荐”

“先天后天应该都会有一些，性格可能存在先天遗传的影响，兴趣爱好应该更多是后天习得的。”林凯将自己的一票分成了两部分，先天后天各分一半。

“我觉得还是后天因素更多一些，先天遗传的应该是一些身体特征才对。”齐悦说道。

从同学们的小声议论中可以听出，支持后天学习的同学更多一些。

“这一问题在20世纪以前的心理学领域得到了广泛讨论，而后这种讨论在社会学领域也时有发生。到了20世纪以后，那些坚信‘先天性’的心理学家们开始动摇，最终‘后天学习派’在这场讨论中坚持到了最后。

这种‘后天学习论’对于大众媒介效果研究者来说意义非凡，媒介正是一种把观念传递给受众的手段，这些观念也明显在讯息接受者的心理组织上产生了变化，可以说这种行为转过来又改变受众的行为。”德弗勒导师解释了很多，但似乎依然没有点明自己要说的内容。

“您是认为大众媒介可以培养我们吗？”李文文问道。

“你可以这样理解，但关于这一理论更详细的内容，相信后面会有导师专门为大家讲述。我在这里要说的，主要是在发现人的差异对于理解

受众行为的意义得到展示后，那些使用大众媒介的人出现的一些改变。”德弗勒导师解释道。

“在传播效果研究过程中，始终存在着一个不好解决的问题，那就是使用大众媒介进行说服时，有什么办法可以获得更多受众的响应？

“大众媒介从业者想到了两种策略，一种是‘一样信息适用全体’，简单来说就是针对所有受众，用全部版面去传播同样的消息，从而来获取最佳效果；另一种是‘不同信息针对个体’，即那些说服性信息应该根据具体对象的兴趣爱好、性格需要、人生观和价值观，因人而异地传播。”德弗勒导师说道。

“‘兴趣推荐’是运用了第二种策略的。”林凯说道。

“没错，从传播策略上看确实如此，这正是由个人差异被认知后所带来的结果。”德弗勒导师解释道。

“因此，在开展说服性行动前，我们需要先鉴别信息所针对的各种类型人们的具体特点。在做好这一点后，为了让说服性行动更为有效，我们需要在信息中加入一些能够吸引特定受众注意力的内容，这样我们的说服性行动的成功率才会有所提高。”德弗勒导师继续说道。

“这不就是‘看人下菜’吗？”马鹏伟好像一下子明白了过来。

“确切地说这是‘看人做菜’，你做的菜只有符合对方的胃口，对方才愿意付钱。如果你的菜让人难以下咽，说不好对方还要与你打上一架。”德弗勒导师用一个形象的比喻结束了这节课。

第四节　传播过程模式是个复杂系统

“在传播学的发展历史中，有不少研究者喜欢用构建模式的方式来说明传播过程，我就是其中的一个。我构建的传播过程模式虽然不是最好的，但至少不是最差的，所以在最后一节课中，我想跟大家探讨一下这方面的内容。”似乎是在前面几节课中放开了自我，德弗勒导师的言语愈发幽默。

“在介绍我的传播过程模式之前，我们先来介绍一下其他研究者构建的传播过程模式。”看样子，德弗勒导师要讲一堂大课了。

“在传播学史上，第一个构建传播过程模式的人是拉斯韦尔，你们应该也见过他了，他的传播过程模式就是‘5W’模式，大家只要把那5个‘W’串起来就好了，这里我就不多做说明了。”德弗勒导师几句话带过了拉斯韦尔导师研究多年的理论。

“大约与拉斯韦尔同时，‘香农—韦弗’模式出现了。这一模式描述的是电子通信的过程，所以是直线的，缺少反馈。这个模式引入了‘噪音’的概念，我觉得还是比较有价值的。”德弗勒导师用几句话点评了“香农—韦弗”模式。

“关于这些模式具体的结构，您能讲得再详细一些吗？”卢方娜问道。

“好，后面我会讲详细一点的。”德弗勒导师的回答让人听着有些应付的成分在其中。

“直线模式缺乏反馈环节这一问题得到重视后，一些学者开始构建其他类型的传播过程模式。施拉姆你们应该也见过了，他提出了一种被称为‘循环模式’的新模式。他这个过程强调了传播的互动性，并将传播双方都当成了传播行为的主体，这是值得肯定的。但其将传播双方放在完全对等的关系中，这显然是不符合现实的。

“当然，他本人也认识到了这一点，在这一模式之后，他又提出了另一种大众传播过程模式。这个模式就要相对全面很多了，里面涉及内容也比较多，在这里就不展开说明了，大家有兴趣可以自己去了解一下。”德弗勒导师似乎又开始了一语带过式讲课。

“您还是多给我们解释解释吧。”卢方娜再次说道。

“好，既然大家想多了解一下，下面我就多做些解释。”从表情来看，这次德弗勒导师的话应该是认真的。

“最后要说的一种传播过程模式是‘互动过程模式’，这个模式克服了单向直线传播的问题，将反馈的要素、环节和渠道融入整个模式之中，使得整个传播过程模式更符合人类传播互动的特点。

“另外，相比于‘香农—韦弗’模式，这种模式还将‘噪音’与整个传播过程的各个环节相关联，表明在信息传达和反馈过程中的任何一个环节或要素都会发生影响。”德弗勒导师说着，整个脸上都洋溢着骄傲的神色。

“这个‘噪音’指的是什么？是说干扰信息传播的其他什么声音吗？”李文文问道。

“这种‘噪音’来自于信息之外，是信息传播过程中的各种干扰因素。”德弗勒导师解释道（如图8-4所示）。

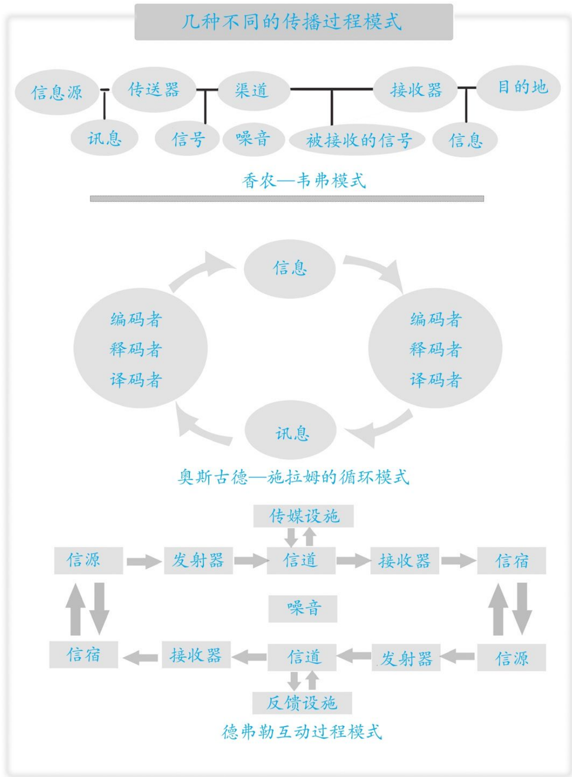


图8-4　几种不同的传播过程模式

“它是代表着外部所有干扰信息传播的因素吗？具体来说又有什么呢？”李文文继续追问道。

“严格来说，‘噪音’作为影响信息传播的外部因素是没有问题的，但影响信息传播的外部因素应该不止这一点。虽然在我的互动过程模式中没有体现出这些因素，但大家应该注意到这一点。”在解释这一问题时，德弗勒导师的心情似乎有些低落。

“关于这一点，大家在生活中应该有所体会，有哪位同学思考过传播到自己耳边的信息与信源信息出现差异的原因呢？”德弗勒导师想要通过这一问题转移大家的关注重点。

“有些信息最初是正确的，但以讹传讹就变了样。”马鹏伟说道。

“你的意思是信息在传播过程中，经过各个节点时出现了损耗吗？”德弗勒导师问道。

“也不是损耗，应该是每个传播者都对信息进行了加工整理，到最后这个信息就与原来的信息不同了。”马鹏伟解释道。

“那还是在传播过程中受到了外部因素的干扰，加入了其他不同的信息，而‘噪音’则属于这些外部因素中的一种。”德弗勒导师解释道。

“那这样说来，您说的这种传播过程模式只介绍了‘噪音’对信息传播的影响，并没有提到其他方面的外部影响因素，这是不是一个有待完善的地方呢？”李文文又刨根问底地追问道。

“如果说这种传播过程模式存在什么不完美的地方，你说的这一点确实是问题所在。一般来说，越是后被构建起来的传播过程模式，其完善程度越高：一方面是可以在前人的基础上搭建；另一方面也是因为媒介发展使传播过程更加明显。所以大家在学习这一方面内容时，将不同的传播过程模式放入不同的时代考量，理解的效果会更好一些。”德弗勒导师总结道。

第九章
罗伯特·艾兹拉·帕克导师讲“媒体如何影响公众”

在本章中，罗伯特·艾兹拉·帕克导师围绕“媒体如何影响公众”这一论题展开了论述。从“刷微博的乐趣”开始，帕克导师讲到了“传播是社会的中心”，以及边缘人问题。他的理论充满了社会性思考，为同学们提供了一种思考问题的全新角度。

罗伯特·艾兹拉·帕克

（Robert Ezra Park，1864年2月14日—1944年2月7日），美国城市社会学家，他的研究发现对美国社会学发展造成了深远影响。其在人类生态学、社会运动、社会解组、族群关系、移民等领域的工作受到了广泛赞誉。

作为芝加哥学派代表人物，其在社会学领域开启了都市生态研究以及种族移民问题研究的先河，而在他的这些社会学研究中，也包含着丰富的传播学思想。他的一生著述不多，《移民报刊及其控制》是他最为有名的著作，这本极具影响力的著作是关于早期美国传播学最重要的教科书。

第一节　刷微博的乐趣在哪里

传播学课程进入第九周，整个学期过半，卢方娜的课堂笔记已经记了整整一本，而马鹏伟也多少对传播学产生了一些兴趣。他们发现，相比于那些更追求实际操作的学科内容，传播学更多的是在社会现象中提炼理论，然后再用这些理论去指导社会实践。在卢方娜看来，学习传播学就是在逐渐了解自己的生活。

正当卢方娜刷着微博想要发表一下感慨时，头发花白的帕克导师已经悄悄出现在她的身后。看着卢方娜编辑完微博内容，并点击‘发布’后，帕克导师一步步走向讲台。

“这位同学，刚刚我看你在愉快地刷着微博，你能描述一下在这一过程中你获得了哪些乐趣吗？”帕克导师微笑着向卢方娜提出了问题。

直到这时，卢方娜才察觉到自己刚刚刷微博的一举一动都已经被帕克导师看到了。她略显尴尬地站了起来，短暂思考后说道：“我就是在浏览、点赞、分享、评论的过程中感到挺有意思的，我能看到别人发布的有趣信息，别人也可以接收到我发布的内容，这个分享的过程就挺有意思的。”

“看样子你是个很注重体验的女孩子啊！”帕克导师说道，“其他同学对这个问题有什么想说的吗？”

“刷微博就是为了看八卦，娱乐一下，扩展扩展自己的视野。”马鹏伟的回答引起了阵阵欢笑，同时也获得了一些男同学的支持。

“看样子这位同学也是蛮注重体验的，虽然跟这位女同学追求的体验有所不同，但你们在刷微博这方面还是蛮般配的。”帕克导师的话引起了更多欢笑，还伴随着一些起哄的声音。

“看样子大家对刷微博挺感兴趣的，正好借着这一点，我谈谈自己对传播的一些看法。”帕克导师将话题从微博引入到课程主题之中。

“在我看来，传播是人类关系的本质，它是一个社会心理变化过程，凭借这个过程，在某种意义或某种程度上，个人能够假设其他人的态度和观点，人们之间合理的和道德的秩序能够代替单纯的和本能的秩序。这一点，大家在刷微博的过程中应该深有体会。”帕克导师说道。

“您是说通过刷微博，我们与其他人产生了关联？”卢方娜问道。

“包括你的点赞、评论、分享在内的操作，都是一种信息交流，也就是传播。”帕克导师说道。

“在刷微博的过程中，是别人假设我们的态度和观点，还是我们去感知别人的态度和观点呢？”李文文从另一个角度提出了问题。

“我认为这两点并不矛盾。传播本就是人类社会相互影响的基本方式，在发布微博时，我们会去考虑看微博人的态度，而在看微博时，我们也能感知到发微博人的态度。这其实涉及了大众媒介功能的内容。”帕克导师解释道。

“作为社会系统的一部分，大众媒介在社会中必须要履行一系列功能，从而保障社会的正常运行。在很多时候，大众媒介履行的功能对于社会系统来说是不可或缺，也不可替代的。我认为这些功能主要表现在两个方面，即参考与表达。微博作为一种大众媒介，其为大家提供的正是参考与表达的功能。”帕克导师说道。

“‘表达’功能是表达我们的情感和思考，这一点并不难理解。‘参考’功能主要是指什么呢？”卢方娜问道。

“大众媒介的‘表达’功能是通过姿态和其他表达性行为来传播感情，而‘参考’功能则是通过符号来传播信念。相比于‘表达’功能，我更偏爱‘参考’功能。”帕克导师指出。

“但事实上，从当前的微博生态来看，想要发挥大众媒介的‘参考’功能似乎并不现实，因为大家很难判断微博中的内容到底是真是假。而相反，在微博上，‘表达’功能大行其道，几乎侵占了‘参考’功能的生存空间，每个人都在自由表达，但这种表达在我看来意义并没有那么大。”帕克导师继续说道（如图9-1所示）。

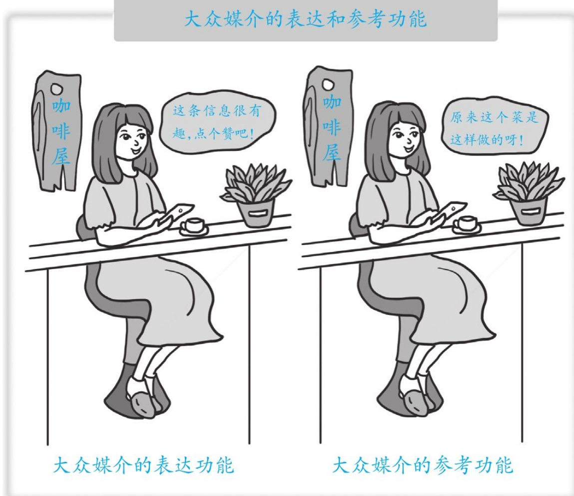


图**9-1**　大众媒介的表达和参考功能

“为什么自由表达不重要呢？不表达怎么交流呢？”卢方娜反问道。

“在没有确保信息真实可靠的情况下进行表达，完全起不到参考的作用。当前新闻行业为了增加内容的趣味性，开始大量使用娱乐性和通俗性语言，这也损害了新闻的‘参考’功能。我很清楚这是商业发展上的必然选择，但在价值观层面，我不认同这种做法。

如果一个大众媒介成为一种八卦分享、产品宣传的平台，那其‘参考’功能也就无从谈起了。”帕克导师略显失落地总结道。

第二节　传播是社会的中心

"'社会不仅是由于传递、传播而得以存在，而且还应该说是在传递、传播之中存在着。'前面这段话出自我的老师杜威先生，我很认同他的观点。在我看来，社会传统的传承也需要依靠传播，而传播的功能正是在时间和空间两个维度上保持社会群体的一致和完整。"帕克导师无缝衔接了上一节课的内容。

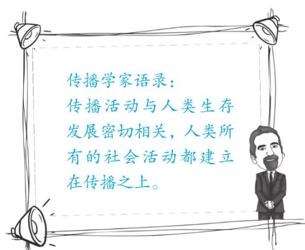


图9-2　传播是社会的中心

"传播活动与人类生存发展密切相关，人类所有的社会活动都建立在传播之上。"帕克导师一再强调自己的传播理论（如图9-2所示）。

马鹏伟对这种表述绝对的结论总是存在疑问，他认为帕克导师提到的"传播是社会中心"这个理论是过于武断的，但思来想去却找不到哪个案例可以推翻这一论断。

"传播对社会发展具有重要推动作用这是毋庸置疑的，但您所说的'传播是社会的中心'这一论断是不是过于片面了呢？社会不是一个复杂的系统吗？"显然，卢方娜与马鹏伟的疑问是相同的。

"社会确实是一个复杂的系统，它是一个由各种形式或过程构成的复合体，其中的每一个体都是在与别人的'互动'中存在和成长起来的。整个社会联系得非常紧密，其中一部分发生的事情，也会影响到其他所有部分。你们觉得这里的'互动'主要是指什么呢？"在解释了社会的复杂性后，帕克导师问道。

"是相互间的交流吗？"从语气中可以听出，卢方娜对自己的回答并没有多少信心。

"对抗也应该算是一种'互动'。"林凯补充道。

"'互动'的形式有很多种，我曾研究了竞争、冲突、调试和同化这四

种人类互动的基本类型，发现它们既有相对的独立性，又可以同时存在于社会之中，彼此间还有演进的关系。（如图9-3所示）

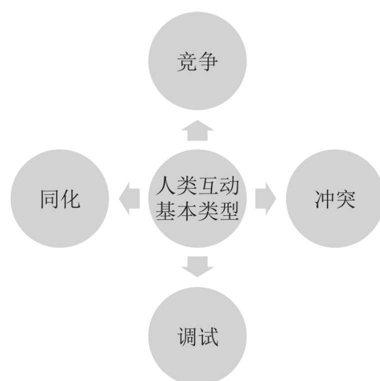


图9-3　人类互动的基本类型

“在一个社会系统中，如果资源有限，那系统中的各个单元就会为了获得稀少资源进行斗争，这是社会相互作用的最低级阶段，是一种没有接触的相互作用；存在竞争性的双方会有意识地确认目标，彼此存在联系的各单元之间则会因为资源争夺而产生各种各样的冲突；在冲突停止之后，权力和地位重新分配，虽然冲突仍然存在，但不再以公开形式出现，新的社会结构由此确立；在新的社会结构中，个人和团队彼此分享经验，文化要素的交流与共享导致一种共同文化的产生。在上面的四种人类互动类型中，大家发现有哪些共同的内容吗？”帕克导师问道。

“我只看到了演进过程，没看到相同的地方。”马鹏伟回答道。

“这些‘互动’之间确实存在演进关系，这一点我在前面已经提到了，这不是重点。”帕克导师强调道。

“这些人类的基本互动类型都与传播有着一定的关系。”李文文的回答似乎切中了要点。

“没错，这位同学分析得很到位。这些人类基本互动类型的共同特点就是它们都是通过传播来实现的，正是传播让处于离散状态的人类结成群体、社区，让这个世界变得越来越统一。”帕克导师强调道。

“那如果没有传播，人类会处于怎样一种状态之中呢？”帕克导师问道。

“每个人是孤立的个体，即使两个人相向而立，一个人相对于另一个人就如空气一样。”李文文说道。

“那社会也就不存在了。”马鹏伟说道。

“如果没有传播存在，人就只能处在一种‘生理的和本能的’生存状态，也就是自己生存的同时，也成为别人生存的环境。在这样的环境中，竞争就成了互动的唯一手段。

“竞争是一种个人化的法则，而传播则是社会化的法则。虽然在一定程度上传播能够加剧竞争，但从更为长远的视角来看，传播将会不断修正竞争，并让社会关系更为人性化，由此道德的秩序便会形成。”帕克导师解释道。

“当前世界的全球化进程是否就是传播起到了深层次的作用呢？”卢方娜问道。

“全球化是一个复杂的概念，在整个过程中，很多因素都在发生作用。但不可否认的是，传播确实在其中发挥了作用，而且很明显——短期的传播造成了竞争的出现，深刻而长远的传播将会带来共同的文化。”帕克导师解释道。

“在本节课中，我希望大家记住的只有一点，那就是传播在社会中的角色——它是社会的中心，作为这样一种整体的传播，它使社会走向联合、一致与稳定。”帕克导师总结道。

第三节 “边缘人”与移民同化问题

“在职业生涯的后半期，我进行了一系列调查研究，这些研究让我对社会产生了更为深刻的认识。在研究移民问题的时候，我发现了一些很有价值的内容。

“当时，在我工作的城市芝加哥，大量移民导致了社会‘边缘人’的出现，如何让这些移民尽快融入美国社会，如何减少移民社区的社会问题，成为我关注的焦点和工作的重心。”帕克导师介绍道。

“什么是社会‘边缘人’？这个概念与现在的城市流浪者有什么关联吗？”卢方娜问道。

“是不是没有当地户口就算是城市‘边缘人’了？”马鹏伟也应和道。

“‘边缘人’这个概念是我在一篇文章中提出的，在讲解这个概念之前，我觉得有必要为大家介绍一下齐美尔老师的‘陌生人’概念，我在构思‘边缘人’这个概念时，就是受到了他的影响。”帕克导师说道。

“齐美尔老师在论述‘陌生人’这个概念时，曾指出这个‘陌生人’不是此前常常接触的‘外来人’，也就是说不是指那些今天来了明天又走了的流浪者。他所说的‘陌生人’是指今天来了，明天会留下来的漫游者，也可以称他们是‘潜在的流浪者’。”帕克导师解释道。

“那城市的流浪者就是‘陌生人’吧！”马鹏伟抢答道。

“那要看他们是去是留，是在这里留下来，还是从这里匆匆路过。这些‘陌生人’与本地人最主要的不同在于他们具有空间流动性，虽然身处本地人群之中，但却并不属于本地人群。”帕克导师指出。

“我觉得这个‘陌生人’用来形容现在去大城市闯荡的人要更贴切一些。”李文文淡定地说道。

“关于这一点，齐美尔老师曾经做过一个形象的比喻，他认为天狼星的居民对我们来说并非真正陌生，因为他们根本不是为了我们地球人而存在的，所以他们处于远与近之外，没有远近之分，也就无所谓远近。”帕克导师说道。

“这样比喻起来感觉更抽象，更不容易理解了。”李文文指出。

“我认为你提到‘城市漂客’很准确，但大家要记住‘陌生人’这个概念既是一个社会事实概念，同时也是一种心理事实概念，而我所说的‘边缘

人’概念，则是一种新的人格类型。”帕克导师强调道。

“‘边缘人’是文化混血儿，他们生活在两种不同的人群中，并亲密地分享彼此的文化生活和传统。他们不愿和过去以及传统决裂，但由于种族的偏见，又不被他所融入的新的社会完全接受，他们站在两种文化、两种社会的边缘，而这两种文化从未完全互相渗入或紧密交融。”帕克导师指出（如图9-4所示）。



图9-4　“陌生人”与“边缘人”

“这种‘边缘人’不是左右不讨好吗？”马鹏伟说道。

“这种边缘性确实是一种负担，但它同时也是一种财富。相对于‘边缘人’的文化背景，他们会成为眼界更加开阔、头脑更加聪明，具有更加公正和更有理性观点的个人。相对来说，他们应该是更为文明的人类。

“在‘边缘人’的思想中，由新文化的接触而产生的道德混乱以最显著的形式表现出来。也正是在‘边缘人’的内心——那里正在发生文化的变迁和融合——我们可以借此来更好地研究文明和进步的过程。”帕克导师强调道。

“这种‘边缘人’只是存在于移民群体之中吗？”林凯问道。

“留学生里面也有啊。”在帕克导师回答之前，马鹏伟抢先答道。

“感觉那些外交家或出国经商的人中，也会出现‘边缘人’，接触到两种文化的人都有可能成为‘边缘人’吧。”卢方娜说道。

“如果仔细思考，你们这个时代，在很多群体中都存在着‘边缘人’。”帕克导师说道。

“我之所以投身‘边缘人’问题研究，主要是从当时美国社会发展的现实需要出发的。当时来美国的大量移民多为农民，他们习惯了那种慢节奏的平静生活，来到美国这个人际关系疏远、缺少传统、人口流动快的城市后，只得抛弃自己原有的习惯。在那个年代，这些人都是美国土地上的‘陌生人’，他们也只能生活在自己的圈子里。”帕克导师指出。

“如何能够让这些移民更好地融入美国文化圈中，是我研究的重点。在我看来，移民报刊宣传是一种较为不错的选择，报刊对移民文化传承和社会融入将会产生重大影响，美国新闻业要想办法将移民及其后代变成当地报刊读者。

“报刊传播一方面有助于文化的散播，扩大文化的影响范围，另一方面则可以促进新观点更好地被更多人理解。传播的社会功能看起来即是促成并维持个人与社会之间的理解与文化团结，显然移民对报刊传播的这种功能是更为需要的。”帕克导师说道。

“您的意思是用传播工具来培养移民的忠诚吗？”李文文问道。

“我觉得更多的是营造公共舆论，不能剥夺移民原有的文化习惯，但同时也要让他们接受当地的文化习惯，否则这些人依然会成为‘边缘人’，这对一个社会的发展是没有益处的。”帕克导师强调道。

“而对于你们来说，面对你们身边的‘边缘人’，你是希望将他拉得与自己更近一些，还是让他仍然停留在边缘，或是将他推到另一边呢？我觉得大家在做一些决定或采取一些行动之前，可以仔细考虑一下这个问题。”在课程最后，帕克导师语重心长地说道。

第十章
丹尼斯·麦奎尔导师讲“受众分析”

在本章中，丹尼斯·麦奎尔导师为同学们讲述了“受众分析”的相关内容。围绕受众，麦奎尔导师讲到了很多有趣的问题，比如：什么样的受众才是好受众？给好评为什么要返现？媒体和受众，哪一方更无力？同学们在倾听麦奎尔导师解释这些问题的同时，也对受众分析产生了更清晰的认识。

丹尼斯·麦奎尔

（Denis McQuail，1935年4月12日—2017年6月25日），英国著名传播学家，荷兰阿姆斯特丹大学传播学终身教授，欧洲传媒研究小组成员，毕业于牛津大学，曾先后在美国宾夕法尼亚大学、哥伦比亚大学、哈佛大学等担任教授或客座教授。

麦奎尔在传播学领域最大的学术贡献是传播模式和受众研究，对定量研究和定性研究持兼容并包态度的他在传播学领域拥有漫长而辉煌的研究经历。其所出版的十多部著作涉及传播学研究的诸多领域，其中的《大众传播模式论》《受众分析》和《大众传播理论》还被翻译成中文，成为中国传播学研究的经典文献。

第一节　受众都有谁

对于大多数同学来说，上一周的课程有些像“嚼不烂的柴鸡肉”，理解起来并不容易。但这丝毫没有影响到同学们的学习热情，新的一周传播学课堂又是人满为患。

“很高兴大家来听我的课。”满头白发，眼镜下滑到鼻梁上，两颊胖嘟嘟的麦奎尔导师说道。

“在本周的课程中，我就来与大家讲一讲你们的故事。”在说到“你们”这个词时，麦奎尔导师特意加重了语气。

虽然只说了两句话，但足以吊起同学们的胃口。“我们的故事？难道这个老头要对我们进行心理分析？”马鹏伟心中的疑问已经如涟漪般扩散。

“我们有什么故事好讲呢？”卢方娜问道。

“你们的身份就是我要分析的内容。”麦奎尔导师解释道。

“我们的身份？”卢方娜看上去更加疑惑了。

“没错，我们本周要讲的主要内容就是当前你们的一种身份——受众。在第一节课中，我们先来了解一下‘受众’这个概念。”麦奎尔导师介绍道。

“从大众传播研究者们最初提出传播过程的单线模式之初，‘受众’这个词就被认为接受者而被大家所熟知。但在这里，‘受众’这个词被简单认为是一个或另一个媒介渠道，这一类或那一类媒介内容，表演的读者、听众或观众，我觉得不够全面。”麦奎尔导师指出。

“那除了这些受众，还有哪些受众呢？”卢方娜再次问道。

“对于大众传媒来说，受众很多时候是看不见也摸不到的。它是一个抽象的概念，其所指代的现实事物，通常也是多种多样、不断变化的。”麦奎尔导师解释道。

“我们要怎么理解受众是多种多样、不断变化的这一问题呢？”齐悦问道。

“比如说，‘受众’这个词既可以用来指18世纪初的小说读者，也可以用来指20世纪末的电视观众，当然还可以用来指现在21世纪看广告的你

们。”麦奎尔导师举例说道。

“我认为，‘受众’既是社会环境的产物，也是特定媒介供应模式的产物。最早的受众是那些在古希腊、古罗马时代，观看表演和竞技的人们；伴随着印刷技术的发展，阅读公众开始出现；而当广播电视出现后，传播的影响开始大为扩展，共时分享的受众也变得越来越多。”麦奎尔导师继续说道。

“在这里我想让大家思考一下，坐在电影院中看电影的你们与在古希腊、古罗马观看类似演出的受众有哪些相同和不同之处？”麦奎尔导师问道。

“都是一群人在看一群人。”马鹏伟说道。

“你的回答虽然简略，但确实是正确的。”麦奎尔导师肯定道。

“我们应该都是出于个人意愿去观看的。”李依琳说道。

“这一回答也没问题，有没有发现有不同之处的同学？”麦奎尔导师继续问道。

“他们看的是直播表演，我们看的是录像播放。”马鹏伟回答道。

“这一点也没错。此外，他们能够通过呐喊和咒骂及时进行反馈，而你们只能事后去。”麦奎尔导师指出。

“在划分受众类别时，有的传播学者按照受众的规模将受众分为三个层次：第一个层次是指特定国家或地区能够接触到传媒信息的总人口；第二个层次是对特定传媒或特定信息内容保持定期接触的人；第三个层次则是不但接触了媒介的内容，并且在态度或行动上也接受了媒介影响的人。

“第一个层次的受众规模最大，第二个层次次之，第三个层次最小。”麦奎尔导师说道。

“如果以电视这个媒介来说，第一个层次的受众就是所有能看到电视的受众；第二个层次就是经常且稳定收看电视的受众；而第三个层次的受众则是能看到电视，并且深受其影响的人。可以这样理解这三个层次的受众吗？”李文文问道。

“可以，完全可以，你分析得很好。如果想要追求最大限度的传播效果，那找准第三个层次的受众无疑是非常必要的。”麦奎尔导师说道。

“对于我来说，你们就是我的受众，所有课堂中的同学们都是第一层

次中的受众，现在我想要让我讲的内容被更多同学接受，我就需要找到课堂中第三层次中的受众，然后用他们喜欢的方法去讲课，这样一来，我的传播效果就会明显提高。

“在这个过程中，我需要做的就是受众研究。所有的受众研究都具有一些基本相同的特征，这有助于人们去构建、定位和确定‘受众’这种无定形的、不可知的社会存在。”麦奎尔导师强调道（如图10-1所示）。

“那么具体来说，受众研究到底为了做什么呢？”卢方娜问道。



图**10-1**　三种不同层次的受众

“在我看来，如果不去谈理论构建的目的，单从受众分析的目的来谈，我觉得受众研究的目的可以分为以下几种类型：说明销售情况；为实现广告目的而测量实际与潜在受众到达率；操纵和引导受众的选择行为；在受众市场寻觅机会；检验产品和提高传播的有效性；为受众服务；评估媒介绩效。

“不同的大众媒介从业者进行受众分析的目的也会有所不同”对于广告行业从业者来说，通过受众分析了解受众信息，然后投其所好完成广告传播，这是他们的目的；而对于新闻行业从业者来说，通过受众分析了解受众需求，站在受众身边，反映受众心声，这应该是他们的目的。”麦奎尔导师说道。

“新闻不是也要追求收视率的吗？”林凯问道。

“关于你这个问题，我不知道该如何回答，新闻究竟该追求什么？这个问题还需要你们慢慢去探寻。”麦奎尔导师平静地说道。

第二节　积极主动的才是好受众

“上一节课，我们介绍了受众的一些基本概念。在开始新的课程内容之前，我有一个问题想要问一问大家。”麦奎尔导师说道，“当大家要劝服一个顽固的人时，如果他不听，大家要怎么去做？”

麦奎尔导师的问题似乎和“传播与说服”课程有一定的关系，但为什么劝说的一定要是一个顽固的人呢，这让在场的同学们大为不解。

“如果一种方法劝说不行，那就从别的角度换另一种方法。”卢方娜回答道。

“如果另一个角度也不行呢？”麦奎尔导师继续问道。

“那就再换一个角度。”卢方娜继续答道。

“角度换了360°都不行呢？”麦奎尔导师找茬式地问道。

“那就不劝了！怎么劝都不听，为什么还要劝他。”马鹏伟抢着答道。

“好，很好，‘不劝了’确实是一种选择。但如果你是一个卖衣服的商人，对方是一位挑选衣服的顾客，如果不劝了，赚钱的机会不就跑了吗？”麦奎尔导师继续假设道。

“那如果他就是不买，我也不能跪着求他买啊。难道他走了，我还拽着他的裤腿哭喊着‘大哥！大爷！别走，买吧！’不让他走吗？”马鹏伟描述得惟妙惟肖，逗得在场的同学们哈哈大笑，麦奎尔导师也控制不住笑得前仰后合。

“哈哈哈哈，这位同学真是幽默，我看你还是别劝了，你要这样劝的话，人家说不准真要看在你可怜的份上，买你几件衣服。”麦奎尔导师的话再度引得同学们爆笑。

“那这个人到底还劝不劝呢？”卢方娜笑着问道。

“不劝了，不劝了。在有限效果理论中，这类人被称作‘顽固的受众’。其主要是指那些并不总是有选择地注意，但常常有选择地去认知，并且对不需要的信息加以抵制的人。”麦奎尔导师指出。

“您的意思是说，那些无论我们怎么介绍，都不买我们的商品的人，就是‘顽固的受众’吗？”卢方娜问道。

“可以这么理解。”麦奎尔导师回应道。

“这与拉扎斯菲尔德导师在伊里调查中发现的结论是一样的吗？大众媒介没办法随心所欲地操纵和支配受众。”李文文问道。

“这种观点确实存在，但本节课我们想要讲述的内容主要是关于受众主动性和选择性的问题。传播学者对受众选择性的研究，主要是出于对大众媒介效果的恐惧。大家应该已经学过‘魔弹理论’的内容了，如果这一传播理论在生活中成为现实，大家想过会发生什么事吗？”麦奎尔导师问道。

“如果传播媒介能够随时随地影响受众的观点和态度，那受众就跟木偶没什么两样了。”齐悦说道。

“如果这样的话，那只要将大众媒介掌握在手中，就能控制所有人的思想，这要比什么权力都好用得多。”马鹏伟说道。

“如果这一理论成真的话，那受众就太被动了。”卢方娜说道。

“确实，如果这种理论成真，那受众就会处于被动状态，无法去做出选择，并失去主观能动性。”麦奎尔导师说道。

“事实上，理论界早已明确了一种范式，将受众的被动性认为是一种危害，而将受众主动去使用媒介认为是一件好事。但究竟大众媒介受众的主动性有多少，这种主动性又意味着什么，这类问题始终没有得到解决。”麦奎尔导师说道。

“如果受众都有较多的主动性，那想要利用大众媒介去教育受众不是行不通了吗？”卢方娜问道。

“我不确定你说的这个‘教育’具体是指什么，在我看来，如果受众有太多的主动性，就会为那些想要通过节目来操纵，或利用惯有特质和媒介使用惰性等方式控制受众的人带来不小的麻烦。关于受众主动性的不同意义和概念，传播学家Biocca曾提到了五种不同的版本。”麦奎尔导师说道（如图10-2所示）。

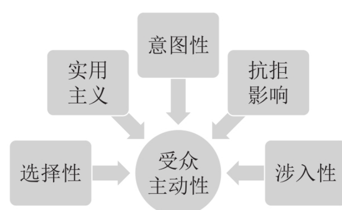


图10-2　受众主动性的不同意义

“第一种版本是‘选择性’，这种观点认为传播媒介和传播内容中所能运用的选择和类型越多，那就越可以说受众是主动的。

“第二种版本是‘实用主义’，受众在这里是‘自利式消费者的化身’，媒介消费多少意味着某些有意识的需求满足。

“第三种版本是‘意图性’，这种观点认为一个主动的受众，必须涉入资讯和经验获取的积极认知过程。

“第四种版本是‘抗拒影响’，这种观点强调受众对于非意愿的影响或学习的限制。受众保留了‘控制’和不受影响的权利。

“第五种版本是‘涉入性’，某一受众越是被所使用的媒介吸引，他的涉入程度就越高。其受到的媒介刺激越大，其使用媒介的动力也就越强。”

麦奎尔导师一连介绍了五种不同版本的“受众主动性”内容，但这些版本对这一概念的描述似乎并不清晰。

“到底哪种版本的论述更有道理呢？”林凯问道。

“这些对‘受众’主动性概念的表述，并不都是一一对应于人们接触媒介顺序中的各个时间点。而且这些表述中，可能还忽略了受众主动使用媒介的一些其他方面内容。”麦奎尔导师解释道。

“是说受众对媒介的反馈部分吗？”李文文似乎并不确定自己的答案，但她依然说了出来。

“没错！一些受众会通过信件和电话的方式直接向媒介做出反馈，对你们而言就是发发评论或弹幕什么的，这些难道没有反映受众的主动性吗？很显然，这些都是说明受众主动性的例子。”麦奎尔导师举例说道。

“那我们究竟该如何理解‘受众主动性’这个概念，又该如何理解您在标题中说的‘积极主动的才是好受众’这个观点呢？”卢方娜问道。

“关于‘受众主动性’这个概念，我认为这并不是一个让人满意的概念。正如上面几种版本的解释，各项内容彼此交叉且意义模糊，对不同的媒介又意味着不同的事物。如果按照定义来说，受众几乎不可能是主动的。

“作为一般概念，其还存在些许不足，但在一些理论研究和实践中，‘受众主动性’却得到了一些有说服力的证据的支持。当然，在现在

看来，‘受众主动性’似乎已经得到了更为广泛的认知。

“至于你说的‘积极主动的才是好受众’，这并不是我的理论，是安排课程的人自己拟定的标题，可能是为了吸引受众吧。在我看来，对于广告主来说，那些积极主动去接受广告宣传的受众，自然是算得上好受众的。”麦奎尔导师解释道。

第三节　好评为什么要返现

“在前面的内容中，我们介绍了受众的概念，并提到受众的形成常常基于个体需求、兴趣和品位的相似性。关于个体需求，大家觉得主要包括哪些方面的内容？”刚一开讲，麦奎尔导师就抛给同学们一个问题。

“学习更多的知识应该是一种需求。”林凯率先回答道。

“放松、休闲、玩。”马鹏伟回答道。

“很好，很好。根据这两位同学提供的这些粗略动机，我们通常可以对各种媒介和媒介内容的受众进行分类。同时还可以用来研究大众媒介的具体功用。”麦奎尔导师说道。

“您这次的课程也是‘标题党’吗？”卢方娜一脸认真地问道。

“‘标题党’？你这个帽子扣得可有点大了。这节课的标题正是我现在要提出的问题，在座的各位你们知道为什么好评会有返现吗？”麦奎尔导师问道。

“商家为了用好评积累口碑，吸引更多的人购买产品。”卢方娜直截了当地回答。

“从传播学的角度来看呢？”麦奎尔导师继续问道。

“传播学？受众反馈吗？”卢方娜并不确信自己的答案。

“这里的好评应该与电视收视率或好评度一样，之所以要对给好评的受众返现，目的就是获得更高的好评度。大多数选择在购物平台上购物的人最主要的个体需求就是买到物美价廉的商品，他们会将好评度看作自己做决定的参考。所以好评返现应该是一种注重受众反馈、迎合受众需求的举动。”李文文给出了教科书一般的回答。

“回答得很好，甚至把我在这个问题上要说的内容都说了，好评返现的意义就在于此。上面你提到了电视的收视率和好评度，那我就顺着这个思路来为大家讲一讲‘使用与满足研究’。”麦奎尔导师说道。

“这一类研究最早开始于20世纪40年代，主要研究各种广播节目具有广泛吸引力的原因，其中尤其对‘肥皂剧’和知识竞赛类节目，以及阅读报纸的情况进行了分析。对于‘肥皂剧’大家有什么看法吗？”麦奎尔导师问道。

“内容比较浅，而且多是家长里短，没什么意义，消磨消磨时间还是可以的。”马鹏伟说道。

“有的剧还是挺感人的，可以从其中看到生活中的喜怒哀乐。”卢方娜说道。

“如第一位同学所说，对于大多数人来说，‘肥皂剧’确实没什么吸引力，但对于一些观众，尤其是妇女来说，其还是很有意义的。”麦奎尔导师说道。

“到了20世纪六七十年代，‘使用与满足研究’进入新的阶段。一些传播学者将受众选择媒介的过程描述为：产生需求的社会和心理起源；产生需求；因需求而产生期望；对大众媒介或其他信息源的期望，导致不同媒介暴露，进而需求得到满足或其他结果发生。”麦奎尔导师解释道。

“这一理论是说受众是有着特定需求的个人，而他们接触媒介的活动，是为了满足自身特定需求的过程，对吗？”李文文问道。

“没错，确实如此。”麦奎尔导师答道。

“这种媒介需求是怎样产生的呢？”李文文继续问道。

“人们接触媒介的目的是满足自身的特定需求，这些特定需求具有一定的社会和心理起源，你可以从消遣、人际关系、个人认同和监视这几方面去认识它们。

在产生特定需求后，人们想要与媒介发生实际接触还需要满足两个条件：一是媒介接触的可能性，也就是说人们身边一定要有媒介；二是身边的媒介是否能够满足自己特定需求的评价。”麦奎尔导师解释道。

“人们要如何判断身边的媒介能否满足自己的特定需求呢？”李文文追问道。

“评价的标准往往来自于人们此前的媒介接触经验，人们会根据自身对媒介的印象去选择特定的媒介或具体的内容，媒介接触由此开始，而媒介接触结果有两种。”麦奎尔导师说道。

“特定需求得到了满足和特定需求没有得到满足。”李文文抢答道。

“没错。媒介接触的结果会影响人们以后的媒介选择和媒介印象。如果特定需求通过媒介接触得到满足，那人们就会强化对媒介的正向印象；而如果特定需求没有通过媒介接触得到满足，那人们便会修正对媒介的印象，从而在不同程度上改变对媒介的期待。”麦奎尔导师解释道

（如图10-3所示）。

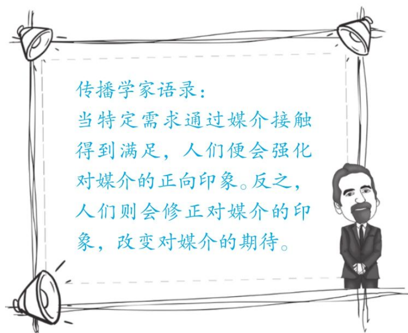


图10-3　大众特定需求的满足

“商家的这种通过返现方式获取好评的方法，是否就是为了提高受众的媒介期待和媒介印象呢？”林凯问道。

“当然，我要讲的就是这个。”麦奎尔导师以为同学们早就理解了这一点，所以对于林凯的提问感到有些诧异。

“这不就说明受众具有主动性了嘛！”马鹏伟大声说道。

“没错，这一理论确实指出了受众的一些主动性，但仔细来看，这种主动性其实是受到限制的。在这一过程中，受众的主动性仅限于对媒介提供的内容进行有选择的接触，而不能看出受众作为传播主体的主动性。”麦奎尔导师指出。

“在我看来，这一理论虽然在传播学中算得上是一种‘万能理论’，但它有些过分强调个人和心理因素，导致行为主义与功能主义色彩过于强烈。而且，脱离媒介内容的生产和传播过程，单纯去谈受众的媒介接触行为，得出的结论也可能是片面的。”麦奎尔导师强调。

“为什么说这一理论是‘万能理论’呢？”卢方娜问道。

“呃，这一点要怎么说呢，在描述传播现象时，用这个理论解释基本上都可以得分。”麦奎尔导师笑着说道。

“最后我有一个问题要大家思考。假设现在我有一个‘想看一部喜剧’的特定需求，回到家，打开电视后，找了很多节目都没有喜欢的喜剧，找着找着我就在沙发上睡着了，那从‘使用与满足’理论的角度来说，我‘满足’了吗？”麦奎尔导师留下了一个逻辑问题，但他没有给出回答，也没有让同学来回答。

第四节　受众更有力还是媒介更无力

“今天的课程我想要用辩论赛的形式开展，辩论的题目是‘在新媒体时代，是受众更有力量，还是媒介更有力量’，大家可以自选观点答辩。我在大家阐述完自己的论据后，会随机进行点评或补充。现在大家有五分钟时间来选择观点，并思考自己该如何论述。”

麦奎尔导师似乎想进行一个创新式教学，但究竟具体效果如何，可能连他自己也不清楚。而且关于今天这个辩题，是否值得辩论，也存在一定的争议。这一点从后面的辩论环节看得可能会更为清楚。

“好，时间到。现在，请支持受众更有力量的同学发言。”麦奎尔导师号召道。

经历了短暂的安静后，齐悦率先站了起来，说道：“我认为在新媒体时代，受众要更有力量，现在好多的电影电视剧都会找受众喜欢的明星去演，明星粉丝越多，明星身价也就越高，这都是粉丝的功劳。”

“观点算是清晰，但后面再说可能要跑题了。”麦奎尔导师点评道。

“现在，请支持媒介更有力量的同学发言。”麦奎尔导师继续号召道。

“我认为当今时代应该是媒介更有力量，不说那些官方主流媒体，单是一些娱乐媒体的消息，就能对受众造成不小的影响。所以从这个角度来讲，媒介依然在传播中处于支配地位。”李文文说道。

“你提到的媒介对受众的影响确实存在，但媒介处于支配地位这一结论是怎么得来的？有什么具体依据吗？”麦奎尔导师继续点评道。

“老师，你这么问我们还怎么辩论啊，最后都成了跟你辩论了。”马鹏伟起身说道。

“哦，是这样啊，那好吧，那我不中立了，我就暂且加入支持受众的队伍吧。”麦奎尔导师说完后，课堂中爆发出此起彼伏的掌声，看样子支持受众一方的确实占多数。

“那接下来该支持受众的同学发言了。”麦奎尔导师继续主持。

“当前受众的分化已经非常明显，对于那些大众媒介来说，想要继续抓住大批受众，并对他们施加影响，已经成为很困难的事情。想要确保与此前时代同样的影响力，大众媒介只能缩小受众范围去影响目标受

众。但由于现在的媒介渠道太多了，所以想要吸引目标受众的目光也是非常困难的。”卢方娜给出了行云流水般的陈述。

“我支持你的观点。”麦奎尔导师笑着说道。

“你所说的是媒介影响的受众规模变小了，但这与媒介对人们的影响程度又有什么关系呢？”林凯站起来反击卢方娜的观点。

麦奎尔导师想要进行点评，却被卢方娜抢先一步：“我所说的这些，正是指向‘媒介影响受众的可能性降低’这一问题。当前时代的受众并不会花费太多时间太多热情与媒介建立联系。实际上，联系媒介和受众的纽带已经不复存在，这就意味着媒介对受众信念和信仰的影响力更低了。”（如图10-4所示）



图**10-4**　媒介更有力还是受众更有力

“说得好！”麦奎尔导师依然笑着说道。

“那为什么电视上传来地震、海啸的消息，很多人看了之后都去屯吃的呢？”林凯反问道。

“电视告诉他们要囤吃的了？”没等卢方娜起身，一个矮胖姑娘站起来问道。

“没有。”林凯答道。

“那废什么话。”矮胖姑娘不屑地说道。

矮胖姑娘的话引得大家哈哈大笑，林凯经此一役后士气大衰，估计在后面不会再听到他的回答了。

“客气些，客气些，论述要有理有据有节。”麦奎尔导师虽然说得一本正经，但自己却也跟着哈哈大笑。

“那要怎么解释媒介依赖呢？微博上每天都有上亿人刷刷刷，微信更是有过之而无不及，还有其他的媒介，如果这些媒介没有力量，又怎能将受众牢牢抓在自己手中呢？”马鹏伟抛出了一颗重型炸弹，瞬间将一边倒的局面扭转过来。

“这个论述也很好。”麦奎尔导师继续笑着点评。

“上一节课你没听讲吗？这种情况是因为‘使用与满足’啊，受众有特定需求，找到了这些媒介来满足自己的需求，这是受众在发挥能动性啊。”卢方娜盯着马鹏伟回应道。

“你是听得太认真了吧，不知道怎么回答了就用这种‘万能理论’来应对吗？”马鹏伟针锋相对地说。

“受众刷微博不是为了满足需求是为了什么？这就跟你玩手机游戏是为了满足需求一样。难道你是为了充钱吗？”卢方娜显然有些着急了，但言语间的逻辑还是颇为清晰的。

马鹏伟被卢方娜的回应“噎住了”，一时不知道如何应答。看样子，在后面的论述中，可能也听不到他的发言了。

“我觉得这个问题应该分开来谈。在当今时代，一些传统媒介对受众的控制力是减弱了，比如电视、报纸，现在的受众确实少了很多。但对于那些新兴媒介，比如上面说的微博、微信，现在对受众的影响依然很大。如果单谈这个时代，那就应该谈谈这个时代的媒介，而不能从整体上谈。”李文文积蓄已久，终于找到了发言的机会。

“大家说得都很不错，下面就由我来进行总结吧。”笑了整场的麦奎尔导师终于在最后时刻打算进行总结发言了。

“这个问题我们还是要从整体上来说的。当前受众分化和分散确实在一定程度上表现出媒介控制丧失的困境，对于大多数媒介来说，这应该是让它们颇为头疼的事情。显然，在当今时代，受众从控制和监测机构的监控下‘逃逸’了，从这一点看，受众确实在抵抗媒介力量方面向前迈进了一步。

“但不可否认的是，媒介始终在寻找掌握受众的方法，不同的时代会出现不同的方法。这便导致了受众的分化和分散始终保持在有限范围内，但到最后究竟是受众更有力，媒介变得越来越无力，还是媒介依然强大而有力，只能由你们来见证了。”说完，麦奎尔导师结束了自己的课程。

第十一章 加布里埃尔·塔尔德导师讲“公众、群众、舆论”

在本章中，加布里埃尔·塔尔德导师主要讲述了公众、群众、舆论等内容。针对群众、公众、舆论、信念等问题，塔尔德导师给出了一些颇具代表性的观点。在此之外，塔尔德导师还对现代的“IP剧”“精英”等话题，展开了精彩论述。

加布里埃尔·塔尔德

（Gabriel　Tarde，1843年3月12日—1904年5月13日），法国社会学三大创始人之一，西方社会著名的心理学家、统计学家和犯罪学家，其学术研究领域横跨社会学、心理学、统计学、犯罪学和传播学。幼年时期的塔尔德在教会学校学习哲学和古典文学，在那里他学会了重视理性思考，认识到社会等级观念的存在，为其此后的学术生涯奠定了坚实基础。

除了在社会学领域建树颇多外，塔尔德关于群众、公众、舆论、模仿、信念等问题的论述也颇有见地。其所提出的很多观念和思想对后世学者产生了深远影响，即使到现在，他的一些观念和思想仍然是传播学领域关注的焦点内容。

塔尔德的主要著作有《社会规律》《舆论与群众》《模仿律》等。

第一节　公众是一群精神联结的个体

“在传播学中，‘群众’和‘公众’的概念是经常被提及的。对于这两个概念，在开讲之前，我想先听听大家的理解。”塔尔德导师说道。

“群众的范围应该要比公众广泛一些。”卢方娜回答道。

“广泛在哪里呢？”塔尔德导师追问道。

“在某一个范围内的人都可以称为群众，但这一范围的人却不一定都是公众。”卢方娜继续答道。

“应该是公众的范围更大一些吧，一些特定范围的公众是群众，而超出这个范围就不再是群众，而只是公众了。”李文文回答道。

面对针锋相对的两个答案，塔尔德导师感觉到如果再让同学们继续回答下去，可能会出现无法收拾的场面。为此，他迅速结束提问，开始自己掌控课堂节奏。

“在日常生活中，‘群众’这个词常常被一些人用来表示各种人的集合。这种使用方法容易造成一些混乱，而且很多时候也会出现群众与公众混为一谈的情况。鉴于这一点，我打算在本节对‘公众’这个词进行准确的界定。”塔尔德导师说道。

“一般人们说的公众有剧院里面的公众，也有集会场所的公众，我们可以将这两种场合中的公众看作群众。”塔尔德导师介绍道。

“是因为他们聚集在一起了吗？”马鹏伟问道。

“我认为他们基本是靠实在的接触而产生的多种心理联系的集合。但公众显然不是这样的。”塔尔德导师解释道。

“您的意思是公众并不存在实在的接触吗？”卢方娜问道。

“我认为公众应该是纯粹精神上的集体，由分散的个体组成，他们没有身体上的接触，他们之间的组合完全是精神关系上的组合。公众既是群众的外延，同时也是其对立面。”塔尔德导师继续说道。

“这种纯粹精神上的集体，难道不是靠基本的身体接触产生的吗？没有接触又怎么能产生联系呢？”卢方娜不解地问道。

“这一点有那么难理解吗？我来举个例子，现在你坐在座位上，我站在讲台上，我们之间并没有身体接触，而我正在滔滔不绝地为大家讲

课，你听着我的课，心里想着这位老师讲的理论太对了，简直跟我想的一模一样。这样来看，我们并没有产生身体上的接触，但我们在精神上不是形成组合了吗？

“如果在下课后，听了这节课的同学们都去外面说‘塔尔德老师的课真是太精彩了，他讲的内容简直与我的观点不谋而合’，这样那些没有听课，甚至都没有看到过我的人，是不是也会与我产生精神上、心理上的联系呢？

“事实上，在第二种情境中，舆论潮流的形成使得公众组合的条件越来越不再依靠身体的邻近。正如现在你们使用互联网了解外界信息一样，你们看到的只是网络上没有温度的文字，但它却可以激起你们内心火热的情绪波动。这时的你们并没有与对方产生身体接触，但在心理上却已经联系在了一起。”

塔尔德导师一边举例，一边论述，时而幽默，时而严肃，他轻松地让同学们在欢声笑语中接受了自己的观点。

“那公众是如何产生的呢？它是与人类的语言文字相伴而来的吗？”李文文问道。

“关于公众的产生，我认为它开始于16世纪印刷术获得第一次大发展之后。而到了路易十四统治时期，公众才有了明确的形态。但那一时期真正的公众很难超出小规模的精英范畴，他们会浏览自己办的月报，阅读为少数读者阅读的少量书籍。

“到了18世纪，上述公众开始迅速增加，同时也产生了些许分化。而当新闻业正式出现之后，真正的公众才正式来临。”塔尔德导师解释道。

“那前面我们说的公众与群众的范围究竟哪个更大？它们之间的区别究竟在哪里呢？”卢方娜似乎仍然执着于上课之初的问题，非要问出结果才行。

“关于‘公众’概念与‘群众’概念的区别，有一点体现在其延伸性上。在我看来，公众是可以无限延伸的，而群众却没办法超越一个狭小的范围而延伸。

“具体来说，从20世纪开始，由于交通工具的完善和远距离思想的瞬时传输，各种公众获得了无限延伸的可能。而到了21世纪的今天，公众无限延伸的可能无疑已经得到更大的提升。而反观群众这一仅次于家

庭的最古老的社会群体，无论它处于什么形态，一旦其领导者对其进行控制，一旦其成员无法再听到彼此的声音，它就会崩溃瓦解，更不要提延伸了。”塔尔德导师解释道。

“如果要说‘公众’与‘群众’的区别，其实还有很多。比如一个人可以同时属于几个公众，这就像他同时属于几个教派一样，但一个人一次只能归属于一个群众。由此可以看出，群众的不宽容性要更大一些，很多时候，群众都是身不由己地被裹挟在某个范围中，他们是受控制的。”塔尔德导师继续说道。

“您所描述的公众与现在互联网上的社群是不是一个概念呢？”李文文问道。

“社群？我并不太了解这个概念，你只要分析清楚社群的形态及其内涵，应该就能搞清楚它们是否同一概念了。”塔尔德导师解释道。

“那按照您的说法，公众应该是一群存在理性的自由者，而群众很多时候都是不自由的缺少理性的人，是吗？”李文文继续问道。

“我们可以拿看报纸来解释这个问题。一些公众在读报纸时可以思考他读到的东西，虽然这时的他也是被动的，但如果不满意报纸的内容，他可以更换报纸，直到找到自己认为合适的。而有的公众可能更多只读一种报纸，长此以往，这些公众就会变成一个同质化的群体。

“反过来看，群众的同质化程度很多时候不如那些只读一种报纸的公众，因为群众中往往有很多‘旁观者’，他们可能只是出于好奇或暂时受到感染，才参与到活动中，但想要一直控制他们，让他们朝着一个方向走，却并不现实。”塔尔德导师解释道。

“当然，公众与群众之间虽然有诸多区别，但二者也并非是孤立存在毫无联系的。二者之间存在一定的纽带，它们的纽带在于同步的信念或热情，也在于与许多人共享同样的思想和意愿。”塔尔德导师总结道（如图11-1所示）。

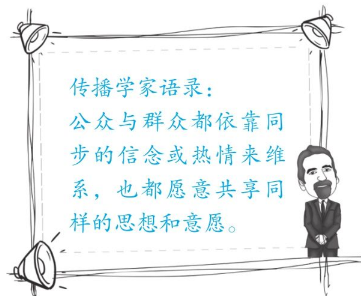


图11-1　公众与群众的相似之处

第二节　舆论是一种评论

“上节课我们着重谈到了‘公众’这一概念。那么在这节课中，我们就不得不紧接着来谈谈‘舆论’这个概念。

“舆论与现代公众的关系就好像灵魂与肉体一样，如果想要研究其中一个问题，就自然而然地会顺着去研究另一个问题。”塔尔德导师说道。

“舆论不是早就出现了吗？倒是‘公众’这个概念的出现历史更短一些。”林凯说道。

“没错，舆论从古至今都有，这一点并没有错，但我觉得你可能是将‘舆论’这个词中的两个概念搞混淆了。舆论是各种判断的总和，我们不应该将其与‘传统’和‘理性’这两种社会思想混淆。”塔尔德导师解释道。

“在我看来，理性是那些精英们相对合理，但又常常不太合理的带有一些个人色彩的判断。而传统则是一些死者观点浓缩和积累而成的精华，这些内容是值得尊重的，但在一些时候，它也会成为一种包袱。”塔尔德导师说道。

“那它们与舆论之间又存在哪些关联呢？”卢方娜问道。

“其实在人们感受到舆论之前，个体的人早就意识到不同的传统，并且已经开始有意识地去解释自己认为高明的判断了。在传统、理性和舆论这三者之中，舆论是最后形成的，但其也是稍后最容易成长的。

“如果要说它们之间的关系，那可能就有些复杂了。我认为它们既斗争又结盟，互相冲突、互相侵犯、互相影响，这些都是它们之间的关系。但在我看来，与舆论相比，传统虽然更受拘束，但它在深刻性和稳定性上是舆论无法匹敌的。很多时候，传统被削弱的时候，舆论就会得到加强，但这并不意味着理性也会随之减弱。当然，我说的是我们那个时代的舆论，你们这个时代可能会有所不同了。”塔尔德导师解释道。

“有什么不同？”卢方娜继续问道。

“在我们那个时代，理性的力量非常强大，它可以抵挡和压制大众舆论。但在你们这个时代，舆论已经变成了无所不能的存在，它不仅能够对抗传统，而且还能对抗理性，至于它对抗的是什么理性，那就要看具体情况了。

“我认为你们应该庆幸，现在的舆论还没有入侵到科学的殿堂之中，

但一些法庭和议会已经受到了它的入侵。再也没有比舆论更加可怕的洪水猛兽了，至少到现在，我依然看不到这些洪水要消退的迹象。”塔尔德导师说道。

“您介绍了这么多内容，‘舆论’究竟是什么啊？”马鹏伟的思路似乎还停留在舆论的定义阶段，但从上课到现在，塔尔德导师确实还没有明确这一内容。

“前面之所以要说这么多，是为了给舆论界定范围，防止大家在理解其定义时出现偏差。关于舆论的定义，我觉得可以通过一个例子来更好地说明。

“当大家听完我这堂课后，纷纷走出教室，逢人就说塔尔德导师讲得太精彩了，尤其是这节课讲的舆论，那叫一个精彩。上面大家夸我的内容就可以看作一种舆论。”塔尔德导师笑着说道。

“您的意思是舆论其实就是一种评论吗？”李文文问道。

“简单来说确实是这样的。在我看来，舆论是一种评论，是短暂的、或多或少合乎逻辑的成套判断。或者换句话说，对当前的问题做出回应，在同一个时期中被同一个国家或同一个社会里的人多次重复的判断，就可以叫作舆论。”塔尔德导师解释道。

“我有一个问题，在面对同一事件时，往往会存在至少两种不同的舆论。比如上面有的同学说您的课讲得好，但有的同学说您的课讲得不好，这样就出现了两种舆论，我们要怎样看待这个呢？”李文文继续问道（如图11-2所示）。

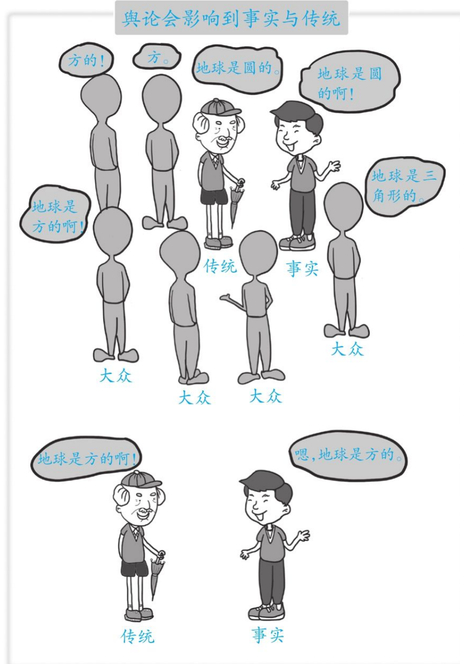


图11-2　舆论会影响到事实与传统

“每一个问题都会有两种不同的舆论，但这两种舆论中，总会有一种舆论相当快地掩盖掉另一种舆论。为什么它能够掩盖另一种舆论呢？可能是因为它传播得更快，也可能它是正确的，当然也可能支持它的人比较多。我们在这里讨论的是一种高度抽象的舆论。”塔尔德导师解释道。

“在前面您为什么说现代的舆论像洪水猛兽一样呢？”齐悦突然问道。

“洪水猛兽？你这个形容还真是贴切。要解释这个问题，需要从更早的时代说起。在我们那个时代，每一个城市甚至每一个村子都存在不同的意见，因为各城市彼此间联系较为困难，所以很难形成总体的舆论。那时候有的只是数以千计并不关联的意见，但在报纸、书籍出现后，联系方便了，总体舆论也逐渐统一起来。

“到了你们这个时代，互联网在现实世界中搭建起了无形的网，将所有人联系在一起。这时候不同地区的舆论通过网络很容易汇总在一起，从而形成总体的舆论。这种总体舆论的力量是非常强大的，它可以轻易推翻传统，在一些情况下甚至还会威胁到理性的存在，如果连理性都被它击垮，那一切就都乱了。”塔尔德导师解释道。

“如果这种总体的舆论并不以事实为基础，而是歪曲事实得出的结

果，那就会危害整个社会。”李文文补充了塔尔德导师没有说到的地方。

“没错，如果下课之后，大家出去全部都说我的课讲得不好，那就会严重影响我的声誉，以后的课程也就没法讲下去了。”说完，塔尔德导师故意做出哭丧着脸的表情，引得大家哄堂大笑。

第三节　IP剧是如何火起来的

本月第二周马鹏伟的课程被安排在第二节，当他睡眼惺忪地走入课堂时，其他同学早已到位，而且讲台上的幕布正在放映着时下最火的网剧《你的人生我做主》。这一景象让马鹏伟大为吃惊，如果不是看到了卢方娜，他甚至觉得自己走错了教室。

马鹏伟落座后，上课铃声也随之响起，佩戴好设备之后，他发现原来塔尔德导师早就站在讲台上了。

“你们说这些网络剧是怎么火起来的？”塔尔德导师问道。

塔尔德导师的问话并没有得到迅速回复，大家似乎都在思考一个更好的答案。

“跟风呗！有人说好就跟着都说好。”马鹏伟虽然到得最晚，却是第一个回答问题的人。

“我看这部剧已经拍了好几季，总播放量都过10亿了，俨然成了IP大剧。”塔尔德导师如数家珍地谈起这部剧来。

“我看就是跟风，人家说好就去看，看完也说不出哪里好。还有这个剧名，第一季叫《你的人生爸妈做主》，第二季叫《你的人生没人做主》，现在第三季又叫《你的人生我做主》，我估计下一季就该自己做主了。”马鹏伟似乎对这部剧也颇有研究。

“我觉得也是……”塔尔德导师继续说道。

“老师，您觉得是什么原因让这种IP剧越来越火呢？”正当塔尔德导师准备与马鹏伟就这部剧的内容探讨下去时，卢方娜及时掐灭了他们“燃起的火苗”。

在被卢方娜提问后，塔尔德导师也意识到自己该正式进入今天的课题了。他稍微调整了一下姿态，开始讲起课来。

“这正是我们今天要讲到的内容，这位男同学的观点有一定道理，但我认为‘跟风’这个词不太好，用‘模仿’可能更恰当一些。”塔尔德导师说道。

“模仿？您是说这部剧模仿了什么爆款内容吗？是在情节上，还是在演员搭配上呢？”卢方娜对此大为不解。

“不不不，我说的‘模仿’并不是这部剧在模仿什么，而是说看这部剧的人在模仿。”塔尔德导师解释道。

“那不就是跟风吗？”马鹏伟抢着说道。

“不一样，不一样。在我看来，人的一切行为都可以被认为是模仿。一个头脑对隔着一段距离的另一个头脑的作用，一个大脑上的表象在另一个感光灵敏的大脑皮层上产生的类似照相的复写，这就是我所说的‘模仿’。”塔尔德导师解释道。

“这与IP剧火爆又有什么关系呢？”卢方娜似乎更加迷惑了。

“模仿是没办法抗拒的，社会就是模仿，一切或几乎一切社会相似性都来自于模仿，这就好像一切或几乎一切生物相对性都是靠遗传获得的一样。在整个过程中，无论是有意的还是无意的，主动的还是被动的，如果两个活生生的人之间存在某种社会联系，那么两者之间就会存在这个意义上的模仿。

“具体到IP剧火爆这个问题上，我们可以把所有观看这部剧的人的行为看作在模仿。当很多人都在描述这部剧好的时候，你的头脑中可能也会存在这样的想法；而当很多人在说这部剧不好的时候，你的头脑中也可能会存在同样的想法。总的来说，就是人们会通过模仿来让彼此的行为相一致。”塔尔德导师解释道。

“这不就是跟风吗？”马鹏伟依然在同一个问题上不依不饶。

“好吧，如果你认为用‘跟风’来形容更好，那就用‘跟风’吧。但‘跟风’并不是一种理论，而‘模仿’却是。”塔尔德导师强调道。

“从我个人的经历来说，我并不认为自己是那种别人说好就觉得好的人，我也并不认为自己在模仿别人的行为。”李文文指出（如图11-3所示）。

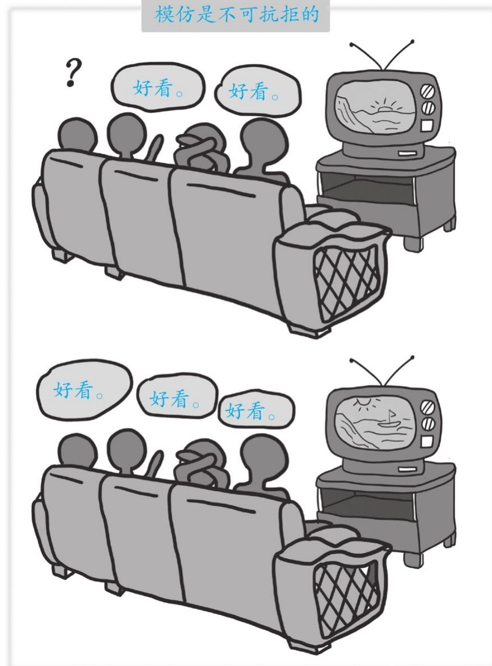


图11-3　模仿是不可抗拒的

“实际上，模仿有两种表现形式：一种是上面我所提到的原封不动地去模仿对象；另一种则是反其道而行之，我称之为‘反模仿’。正是模仿与反模仿的存在，才让构成社会的人们表现出很多的相似之处。

“当然，除了反模仿外，还存在着非模仿，其并不总是一个简单的否定的事实，这是一种很正常的情况。”塔尔德导师说道。

“我觉得这个理论用IP剧火爆来佐证并不那么恰当，倒不如用粉丝为选秀节目选手投票来举例。”李文文说道。

“你要怎么解释这个例子呢？”塔尔德导师问道。

“粉丝们的投票行为实际上就是模仿，包括对选手的认可其实也是一种模仿，甚至我认为追星这种行为在很大程度上还是一种模仿。”李文文继续说道。

“没错，人的一切行为都是在模仿。而且很多时候，这种模仿都是从里到外扩散的。”塔尔德导师肯定道。

“是从内心到行为吗？”卢方娜问道。

“也可以理解为是思想上的模仿在前，物质上的模仿在后。或者可以

说思想的传播要在表达的传播之前，而目的的传播则要在手段的传播之前。所以模仿这种社会行为一定是思想先行的。”塔尔德导师说道。

“这又要怎么理解呢？”卢方娜继续问道。

“以上面的IP剧火爆事例来说，就是因为人们在思想上首先认可了其‘好看’这个事实，随后才出现了行为上的宣传支持。在历史上，一些国家被其他国家征服，但这个国家的文化却在另一层面上征服了征服者。这个例子也很好地说明了这一点。”塔尔德导师解释道。

第四节　每个人都可以成为精英

“我翻了翻你们前面的课程，发现你们已经学过了‘意见领袖’方面的内容。但在这节课中，我还想讲一讲这方面的内容。相比于前面那位导师，我所讲的内容可能要更高深一些。”塔尔德导师说道。

“在课程开始之前，我想先听大家谈一谈‘精英’这个概念。”塔尔德导师抛出了问题。

“从定义上来看，‘精英’是一小撮有钱、有权、有地位的人。”马鹏伟用简短的几个词概括了精英的定义。

“在某一个领域或者多个领域具有独到才能的人就可以称为精英。”林凯给出的似乎是另外一种“精英”。

“这个概念应该从不同的层次去理解，比如在一群学生中有‘精英’，在一群工人中有‘精英’，在一群富豪中也有‘精英’。‘精英’应该是在不同群体中具有独特才能和地位的一小撮人。”卢方娜给出了一种更容易理解的解释。

“三位同学说得都很不错，相比之下，这位女同学的答案更贴近我的想法。‘精英’应该是你们这个时代的叫法，在我们那个时代，我比较喜欢称这些人为‘贵族’。当然，‘意见领袖’其实又是另外一回事了。下面我们主要谈谈我所说的‘贵族’。”塔尔德导师解释道。

“在我们那个时代，‘贵族’的产生有许多不同但有共性的原因，比如道德、修养、战功等。但不论是从哪个角度去看，社会优势地位总是与一个人的适应能力息息相关。这就需要看一个人如何适应当时的知识状态，如何适应一切使人成功、致富、出名所必需的各种资源。”塔尔德导师说道（如图11-4所示）。

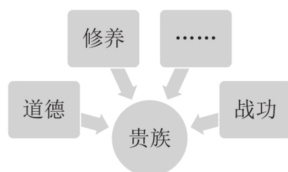


图11-4　成为贵族的条件

“这是不是说只有那些在不同时代中，掌握尖端知识和资源的人，才有可能成为‘贵族’呢？”卢方娜问道。

“这当然是毋庸置疑的。倘若那个时代只有木棒而没有发明其他武器，除了捕鲸没有其他致富手段，除了忠于家族没有其他更好的道德，除了文身没有其他更好的艺术，那地位高贵的人只能是善于捕鲸的勇武之人，他们对家族最忠诚，他们的纹身也最漂亮。”塔尔德导师说道。

“这是不是说，时代在发展，‘贵族’也在变化？”林凯问了一个答案显而易见的问题。

“那是当然，当动物逐渐被驯化后，最高贵的人就成了善于骑射、牧群最大、最虔诚的人。等到农业获得较大发展，人们开始以社会群体定居，小规模军队出现后，想要获得贵族的身份，就要靠战略能力、土地财富、战争奴隶，还要靠他们对神圣范本的虔诚、角斗场上的胜利了。”塔尔德导师解释道。

“这样看来，时代越是发展，想要成为‘贵族’的成本越高。”卢方娜说道。

“如果你说的‘成本’是表示成为贵族的难度，你的结论就不太准确。在工业时代，发明和发现大量累积，想要再次获得‘贵族’地位似乎更难了。这一时代的贵族需要较高的威望，而这些威望的获得需要靠指挥大军的才干、领导大战的才能、大胆成功的商业投机，以及科学文化艺术方面的卓越成就，这样看来‘成本’似乎真的高了不少。”塔尔德导师说道。

“但大家其实可以换一个角度去想一想，或者是想一想你们身边的‘贵族’，这里说‘精英’可能更好一些。他们究竟是依靠什么成为‘精英’的，是领导大战的才能吗？是大胆成功的商业投机吗？”塔尔德导师问道。

“这些原因应该都有吧，但不一定都要具备，可能只要具备某一方面的条件就可以了。”林凯回答道。

“不对，应该是在某一方面做到极致，才能被称为‘精英’。一次两次成功的商业投机并不能获得威望，要是每次商业投机都成功，那才能获得威望，被称为‘精英’。”马鹏伟补充了林凯的观点。

“那除了这些方面，还有其他方面的原因吗？”塔尔德导师继续问道。

“如果某个人在哪一方面的业余爱好上具有卓越表现，在现在这个时代应该也可以成为‘精英’。”李文文回答道。

“有什么具体的例子吗？”塔尔德导师追问道。

“比如在现在的电商平台上，一些人凭借自己对美妆产品独有的品位，通过直播卖产品。在这个过程中，他获得了粉丝的追捧，应该算是一种威望吧，至少在直播这个圈子里面，他就是‘精英’了。”李文文回答得有些磕绊，似乎对自己的答案并不那么自信。

“你的论述没有问题，这一点确实也是成为‘贵族’的一个可能因素。”塔尔德导师回应了李文文的回答。

“需要指出的是，在工业时代以后，尤其是到了现代，各种的贵族荣耀都是个人的荣耀，虽然可能会不断传承，但它绝不是世袭的，而是凭借社会选择的楷模获得的。”塔尔德导师说道。

“您的意思是说当今从祖辈那里世袭获得财富、地位的人，现在并不足以称之为‘精英’吗？”卢方娜问道。

“你认为足以吗？”塔尔德导师反问道。

“这个问题并不好回答，因为需要具体问题具体分析。但有一点是确定无疑的，那就是在任何一个国家，发财本身并不足以让人变成‘贵族’，虽然有时它会让人生而富有，但生而富有并不等于高贵。想要成为真正的‘贵族’，需要再加上令人尊敬的地位，哪怕是世袭的令人尊敬的地位。”塔尔德导师解释道。

“财富和地位挂钩这件事，本身就存在一定的问题。”留下最后一句话后，塔尔德导师结束了自己全部的课程。

第十二章 斯图亚特·麦克菲尔·霍尔导师讲“文化表征理论”

在本章中，斯图亚特·麦克菲尔·霍尔导师带来了“文化表征理论”相关内容。结合自己在大众文化研究领域的经验，霍尔导师具体分析了“受众的解码立场”“表征与文化”等问题。在最后一节课中，霍尔导师还为同学们介绍了传播学中的批判学派，扩展了大家的视野。

斯图亚特·麦克菲尔·霍尔

（Stuart McPhail Hall，1932年2月3日— 2014年2月10日），英国文化理论家、社会学家、媒体理论家和文化研究批评家，伯明翰大学现代文化研究中心的创建者之一。他始终致力于媒介与大众文化研究，在文化研究领域的主导地位和杰出成就尚未有人可以超越。

霍尔的代表著作有《电视讨论中的编码和译码》《文化研究：两种范式》《“意识形态”的再发现：媒介研究中被压抑者的回归》《意识形态与传播理论》等。

第一节　传播是个商品流通的过程

“你们听说没，那个女明星又被狗仔队偷拍到了。”一个胖胖的女生对着教室中的其他人说道。

“知道，上一次拍到她，她不是否认了吗？这次真是‘捉贼拿赃’了。”另一个留着长发的瘦高女生说道。

“听说后面还有爆料呢，她其实和她老公早就离婚了。”胖胖的女生有些得意地说道。

“这几位同学不要讨论了，我们大家一起来讨论讨论。”讲台上，霍尔导师笑着说道。

“不讨论了，不讨论了，老师您讲吧。”胖女生怯怯地回应道。

“这个问题光我来讲可不行，还是要大家一起讨论才行。我们就接着你们刚才谈论的话题来开始本节课，你说说你们刚才谈论的是什么？”霍尔导师提问道。

“没什么，网上的八卦而已。”女生的声音又降低了几个分贝。

“网上的八卦啊，这样说有点不准确，我觉得还是叫它媒介低俗化问题吧。我们今天就借着这个话题，来聊一聊我的‘编码、解码’理论。”霍尔导师成功将谈话引入到自己要讲的理论之上。

“媒介低俗化问题是伴随着大众传播不断发展而产生的，它关联着人类生活的方方面面，在经济利益的驱使下，媒介低俗化逐渐泛滥。那么，在大家眼中，现在的媒介低俗化现象都有哪些呢？”霍尔导师问道。

“一些媒体上充斥着娱乐明星的八卦消息，之前是娱乐媒体千方百计挖八卦，现在是明星互爆八卦，甚至还有人自己炒作自己的八卦。网络媒体上的内容真实性已经荡然无存了。”卢方娜第一个总结道。

“一些新闻节目为了追求收视率，大肆增加猎奇内容，甚至将暴力犯罪、性内容作为要点大肆报道。新闻的真实性也大打折扣，逐渐成为收敛钱财的工具。”李喜月回答道。

“现在网上到处是软文，每个企业都夸自己好，说别人不好，媒介已经成为收钱放广告的平台了。”马鹏伟说道（如图12-1所示）。

图12-1　媒介低俗化的表现

“很好，很好，大家说了这么多，都有些出乎我的预料了。看样子，大家对当前媒介的发展演化确实感受颇深。下面我从理论层面为大家解析一下这一现象。”霍尔导师似乎很满意大家的答案。

“传统的线性传播模式关注的焦点主要集中在信息交流层面，缺少对各个环节之间关系的整体思考。我认为，我们应该以另外一种方式来思考这个过程，即将传播过程看成一种结构，其由生产、流通、消费、再生产这几个相互联系但各不相同的环节结合产生。

“简单来说，我认为传播的整个过程就像商品生产的过程，在生产环节中，编码者依据代码来编写讯息；到了流通环节，讯息会以话语的形式进行流通；到了分配环节，讯息会被分配到译码者手中；最后的再生产环节，则由译码者根据代码对讯息进行译码，获取其意义。”霍尔导师对自己的理论进行了详细解释。

“这是不是说现在的您就是编码者，而我们就是译码者？”李文文问道。

“没错，我是传播者即编码者，你们则是受众即译码者。我为大家讲课这个过程，其实包含了多个环节的内容，首先是我生产出内容，然后再通过话语让内容流通，随后大家接收到我的内容，并进行理解，进而再次输出。但这其中是存在着一个问题的。”霍尔导师说到这里稍微停顿了一下。

“有的时候您所讲的跟我们理解的可能并不是一个意思。”李文文说道。

“没错，应该会有很多时候是这样。为什么会出现这种情况呢？原因就在于编码者与译码者所拥有的代码系统是不同的。

“编码者在对内容进行编码时，拥有自己的代码系统。而译码者在进行译码时，也拥有自己的译码系统。如果两个代码系统恰好一致，那他们对同一内容的编码／译码应该是一致的。但很多时候人们的代码系统是不同的，所以就很容易出现这种受众解读内容与传播者传播内容不同的情况。”霍尔导师解释道。

“我知道了，这就是我听不懂您讲课的原因。”马鹏伟笑着说道。

“你这么说也没错，看样子下课后你要留下来跟我核对一下代码系统了。”霍尔导师也笑着说道。

“那这与媒介低俗化又有什么关系呢？”在众人哄笑过后，卢方娜问道。

“关于这个问题，我们需要从编码和译码两个方面去理解。在编码方面，编码者在编码时会受到意识形态和其他主观因素的影响，所以其生产的内容往往具有倾向性。媒介低俗化泛滥的一个主要原因是编码者的意识形态或主观因素作用的结果，如果媒介生产者过分追求收视率、票房等经济效益，必然会出现媒介内容低俗化的问题。”霍尔导师解释道。

“这么说编码是内容低俗化的根源所在？”卢方娜继续问道。

“大众传播是一个双向互动的过程，虽然编码者在编码时存在一定的倾向，但认知水平足够高的受众完全有能力摆脱编码者的控制，并且解析出不同的意义。而认知水平低的受众，在面对低俗化信息时，因为不能辨别其内容真假，只能盲目被动接受现有信息，这也是导致媒介低俗化的一个原因。”霍尔导师解释道。

第二节　受众的三种解码立场

“上节课，在讨论媒介低俗化问题时，我们学习了‘编码、解码’理论。由于时间有限，我们并没有展开论述，这节课我们主要来说一说受众解码立场的问题。对了，上一节课后要跟我交流代码系统的同学，怎么下课之后没有留下啊？”

霍尔导师在讲完开场白后，似乎突然想起了上一节课的事情。同学们的目光随着霍尔导师一同看向了马鹏伟，感到危机的马鹏伟一下子站了起来。

“我后来听懂了您讲的内容。”说完，马鹏伟对霍尔导师展现出“迷人的”微笑，希望以此来蒙混过关。

“听懂了啊，那好，正好本节课我们有一个课堂测试，主要是针对上节课的内容的。试卷满分是10分，我的要求是大家的成绩不能低于9分。”霍尔导师语气严肃地说道。

霍尔导师话音刚落，课堂中爆发出一片惊诧声——“啊？”

“9分的标准有些太高了吧。”马鹏伟质疑道。

“高吗？那你觉得几分才算合适呢？”霍尔导师问道。

“6分及格，9分优秀吧。”马鹏伟建议道。

“你们也觉得9分定得有些高吗？”霍尔导师问道。

虽然没有人回答霍尔导师的问题，但从大家的表情中看得出来，这个分数定得确实是有些高了。

“大家为什么会对我定的分数有异议？我看原因还是在大家对我上节课所讲内容的理解有偏差上。至于为什么出现偏差这个问题，上节课我们已经讲过了，但会存在哪些不同的理解，我们却没有提及。”霍尔导师提到。

“理解还有类别吗？理解了不就是理解了吗？”问完问题后，马鹏伟都不知道自己在问什么。

“理解确实可以分为很多种，在理论状态下，大家对我所讲的内容可能存在三种理解状态，一种是认同，一种是不全认同，最后一种则是全不认同。这便涉及我们要讲的受众解码立场问题了。

在我看来，受众之所以对传播内容做出与传播者编码不同的解码，主要是因为受众的知识结构、社会地位和解码语境与传播者是不同的。其中主要的影响因素就是受众在社会结构中的地位，而与受众在社会结构中的地位相对应的解码立场主要有三种：统治—霸权立场、协商立场、对立立场。”霍尔导师解释道。

“统治—霸权立场是指受众在编码者设定的框架内进行解读，并认同内容所主导的意识形态。协商立场是指受众与占统治地位的意识形态处于一种矛盾和协商的状态之中，既有一定的主导意识形态，也有受众根据自己所处的群体位置做出的判断。对立立场则是在解码后，受众采取与编码者完全相反的策略，根据自己的理解解读出新的意义。

这三种不同的受众解码立场，对应着处于不同社会结构地位的受众。统治—霸权立场主要被社会中上层精英分子采用，因为编码者所宣扬的与他们的利益相一致；协商立场主要被社会中间阶层采用，他们需要与编码者协商出一个双方都可以接受的解释；对立立场则主要被社会下层所采用，他们所处的社会情境与主导意识形态相悖，所以需要对抗这种主导意识形态。”霍尔导师继续解释道（如图12-2所示）。

“这一理论是说处于不同阶层的受众，常常会根据自己的需要去解读编码者的意图吗？”卢方娜问道。

“这算是一种表现，我想通过这一理论表达的是，传播内容的意义很多时候不是编码者所传递的，而是由译码者创造出来的。”霍尔导师解释道。

“那这是说解码者可以随心所欲地按照自己的意愿进行解码吗？”卢方娜追问道。



图12-2　不同阶层受众的不同解码立场

“当然不能，编码者虽然不能规定让解码者按照自己的意图进行解码，但编码过程是存在一定界限和范围的，解码者在解码时必须要在这个界限中操作才行。”霍尔导师强调道。

“前面我提到9分标准时，大家反应不一，有的同学觉得9分没什么难度，有的同学觉得应该降低分数，而有的同学则觉得降不降无所谓。根据这一点，我就可以将大家分为不同的三个层级。

“认同9分标准的同学处于一个层级，他们认同我所宣扬的内容；希望降低分数的同学处于另一个层级，他们并不完全认同我所说的，但觉得可以协商一下；而觉得无所谓的同学则属于一个层级，他们并不认同我说的，并打算展开对抗。”霍尔导师又说到了考试的问题。

“那咱们到底定多少分合适啊。”马鹏伟问道。

“如果大家理解了我上面讲的内容，那具体定多少分就无所谓了。因为我只是想举一个例子，并没有什么考试。”霍尔导师笑着说道。

第三节　表征与文化

“在学过了编码和解码之后，今天我们要学习‘文化与表征’的相关内容。实话说，这一内容并不有趣，甚至对某些同学来说还有些难懂。”在开讲之前，霍尔导师为同学们打了一剂预防针。

“文化向来都是社会科学中最难解释的概念之一，有很多方式可以去界定这个概念。那么在大家眼中，‘文化’这个概念应该怎么理解呢？”霍尔导师问道。

“文化应该是那些优秀的思想和作品的总称，它们所蕴含的内容就是文化。”林凯第一个回答道。

“文化应该是抽象的东西，不应该是具体的某些艺术作品。”卢方娜似乎并不认同林凯的答案。

“关于‘文化’这一概念，有的学者将其概括为三种方式：第一种是理想层面的文化定义，即那些最优秀的思想艺术经典；第二种是文献层面的文化定义，即文化是智慧和想象的作品；第三种则是社会层面的文化定义，即文化是一种整体的生活方式。

“但我认为这些界定方式依然是不充分的，在我看来，文化与其说是一组事物，不如说是一个过程、一组实践。文化所指涉的是社会成员之间的意义生产和交换，其核心在于意义的创造、交往、理解和解释。”霍尔导师解释道（如图12-3所示）。

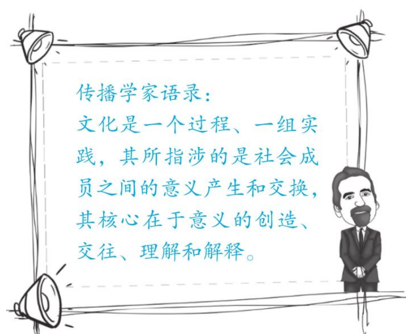


图12-3　“文化”的定义

“那意义要怎样才能彰显出来呢？这需要在日常生活中，我们对事物的使用，对事物所言、所思、所感，也就是对事物进行表征。”霍尔导师

继续说道。

“表征？是表述事物特征的意思吗？”卢方娜问道。

“关于表征，这里有两种意思：一是指表征某种事物，就是去描述或模拟它，以此在头脑中将事物的相似物品构建出来；一是指象征或代表，或是做什么的标本或替代。

“这两种意义对应着两种不同的表征系统，一种表征系统帮助我们赋予世界‘意义’，而另一种表征系统则是将各种符号安排到表征事物概念的各种语言中。

“表征所意指的整个实践过程，其实就是将事物、概念、符号三个要素联结在一起，从而展示语言中进行意义生产的实质属性的过程。从表层来看，表征是针对客观世界的象征符号，而从内涵来讲，表征除了反映现实世界外，还是一种文化构建，具有意指实践的功能。”霍尔导师进行了一连串的解释。

“这个‘意指实践’又是什么意思？”马鹏伟对于霍尔导师的解释似乎仍有疑问。

“简单来说，我们身边的各种事物其实并没有什么固定的意义，意义完全是被构造出来的，这就是我说的‘表征的过程就是生产意义的过程’。”霍尔导师解释道。

“那事物的意义就是我们个人赋予的呗。这样说来，那些代表着幸运吉祥的幸运符就没有什么意义了啊。”齐悦说道。

“你这种理解有一个明显的问题：如果事物的意义是个人赋予的，那同样一个事物的意义就可能千差万别，人与人之间就无法进行有效交流了。”霍尔导师解释道。

“在文化研究中，语言意义表征的运作方式主要有三种途径，分别是反映论途径、意向性途径和构成主义途径。

“在反映论途径中，意义被认为存在于现实世界的人、事、物之间，语言则如镜子一般单纯地反映或模仿已存在的真相。这种途径认为语言只是反映意义，而并不会构建意义。

“在意向性途径中，说话的人通过语言将自身的独特意义强加于事物之上，即认为是说话的人为各种事务赋予了独特意义。上面提问的同学所用的正是这种途径，但其存在着明显的缺陷，因为语言并不是私人游戏，而是一种社会系统。

“在构成主义途径中，事物本身是没有意义的，是社会成员通过他们文化的、语言的表征系统构建了意义，这样世界才具有意义。我很认同这种途径，其对文化研究产生了重要影响。”通过霍尔导师的一连串解释，大家似乎明白了“表征与文化”的内容。

“这么说来，玫瑰花的花语代表爱情的意义，就是通过第三种途径构造出来的？”马鹏伟问道。

“没错，可以这么理解。”霍尔导师回应道。

“表征是人们通过语言生产意义的过程，正是因为有这一过程的存在，那些使用同一种符号系统的人，才能够进行意义的传达和交流。基于此，我认为人类正是通过表征构建了意义世界。”霍尔导师总结道。

第四节　传播学研究中的“批判学派”

“翻看大家前面学过的内容，似乎还没有哪位导师讲到传播学学派的问题。鉴于前面几节课的内容过于深邃，最后一节课我们就来讲一点轻松的内容。”霍尔导师似乎不打算继续讲自己那些不容易理解的理论精粹，而是打算给大家讲一些基础理论知识。

“当传播学如雨后春笋一般，在各个国家生根发芽后，传播学研究学派也开始以国家和地区为单位出现。在传播学的漫长发展历程中，主流的传播学学派主要有两个——经验学派和批判学派。下面，我们就来详细了解一下传播学中的批判学派。”霍尔导师说道。

“为什么不了解经验学派呢？”马鹏伟问道。

“经验学派？如果有兴趣你们可以在课下去了解了解。”霍尔导师表情严肃地说道。

“传播学中的批判学派兴起于20世纪60年代的欧洲，在研究方法上，该学派主要以思辨为主，强调定性、全面、宏观，反对实证主义。而在社会观念上，该学派认为资本主义及其传播制度是极不合理的，大众传媒早已变成少数垄断阶级用来实现统治的意识形态工具，所以必须要进行批判和改变。”霍尔导师强调道。

“那批判学派主要研究什么呢？”卢方娜问道。

“批判学派研究的焦点在于‘为谁传播’，以及传播体制与社会各要素之间的关系如何，最终研究的落脚点主要放在传播意义上。”霍尔导师指出。

“在批判学派中，还有许多不同的流派，比如法兰克福学派、政治经济学派、文化研究学派等。不同的学派着重研究的内容和方向也有所不同，比如我所在的文化研究学派，专注于对社会关系与意义之间的关系进行研究。”霍尔导师继续说道。

“与我同属文化研究学派的还有理查德·霍加特、约翰·费斯克等人。其中约翰·费斯克认为受众并非在消极被动地接受文化工业的产品，而是拥有自主的辨识力和创造力。即使在同一个学术流派之中，大家所研究的内容和方向也是有所不同的。”霍尔导师解释道。

“那批判学派中的各个流派在研究内容上具体有哪些不同呢？”卢方

娜继续问道。

“关于不同流派的内容差异，似乎没办法用简短的语言表述清楚。事实上，批判学派各流派的出现，更多的是与研究区域有关。比如，法兰克福学派的学者们主要以德国法兰克福大学社会学研究所为中心，文化研究学派则主要以英国伯明翰大学当代文化研究中心为中心，而政治经济学派则深受英国莱斯特大学大众传播中心的影响。他们在研究内容上的差别是比较大的，但主要还是以法兰克福学派和马克思主义作为理论基础。”霍尔导师解释道。

“那批判学派与经验学派的差异主要表现在哪里呢？”卢方娜继续问道。

“这两个学派间的差异和分歧太大了，无论在研究目的、研究方向，还是研究方法上，双方都存在着许多不同之处。说不同都是轻的，在社会观和传播观上，双方甚至是水火不容的。

“在社会观上，经验学派认为资本主义是多元化社会，多方利益协调可以消除社会矛盾，而媒体则是改进社会问题的重要工具。批判学派的社会观如前所说，是对现行资本主义制度持批判态度的，他们认为大众媒介在本质上是少数垄断资本对大多数人实行统治的工具。可以看出，在社会观上，双方完全是背道而驰的。

“在传播观方面，经验学派主要关注如何传播，注重微观层面的传播效果和受众，其目的在于更好地服务于实践。而批判学派反对经验学派只注重微观效果分析的做法，着重于从宏观的角度研究传播体制、社会结构、意识形态和传播的关系。”霍尔导师详细论述了两大学派间的不同之处（如图12-4所示）。



图12-4　批判学派与经验学派

“那究竟哪个学派的研究更正确呢？”林凯问道。

“我当然支持批判学派的研究，但对于正确与错误的评判，我是没有结论的。很多事情不是用‘非黑即白’就能说清楚的，至于认可哪种学派的观点，大家应该通过自己的思考去做判断。”霍尔导师总结道。

第十三章
乔治·格伯纳导师讲“电视教养理论”

在本章中，乔治·格伯纳导师主要向同学们介绍了“电视教养理论”。作为文化指标研究的重要内容，“电视教养理论”对传播学发展产生了深远影响。当然，格伯纳导师并没有局限在自己的时代，他将这一理论扩展到了互联网时代，详细介绍了“共识”作用，以及流量明星为何火爆等内容，加深了同学们对这一理论的理解。

乔治·格伯纳

（George Gerbner，1919年8月8日— 2005年12月24日），出生于匈牙利首都布达佩斯。1968年，格伯纳实施了文化指标研究计划，用来记录电视内容的趋势以及这些变化如何影响观众对世界的看法。他提出的“涵化理论”对传播学发展产生了深远影响。

第一节　每个人都在被大众传播影响

“终于轮到我来为大家上课了，对于把我的课程放在后面，我表示不理解、不认同，但我也无能为力。听说大家上周的传播学课程学得很吃力，正好在这一周放松一下，我要讲述的内容大家都能很轻松地理解。”与霍尔导师不同，格伯纳导师的这剂预防针打得大家颇为舒服。

“您是要讲电视教养理论吗？”马鹏伟急着问道。

“我是想讲些别的内容的，但前面的导师们把能讲的基本讲得差不多了，我就不再重复了，就拿自己最得意的研究结论来讲吧。”格伯纳导师说道。

“现在对你们来说，‘电视教养’应该已经过时了，应该说‘互联网教养’或‘手机教养’才对。但不论是哪种媒介，教养理论的内容都是一致的。长期收看充满暴力色彩的电视节目，很容易导致观看者认为现实世界就充满着暴力和危险。”格伯纳导师说道。（如图13-1所示）

“我妈妈每天看那些婆媳斗法的电视剧，也总觉得婆婆和媳妇之间只能呈现水深火热的状态，而没办法做到水乳交融的境界。”齐悦将格伯纳导师说的理论内容描述得形象生动、真真切切。

“你的描述很准确。在现代社会中，传播媒介所展现的‘象征性现实’对人们认识现实世界产生了巨大的影响。由于传播媒介所具有的一些倾向性，人们在心目中形成的‘主观现实’便会与现实世界中的客观现实产生较大的偏离。”格伯纳导师解释道。

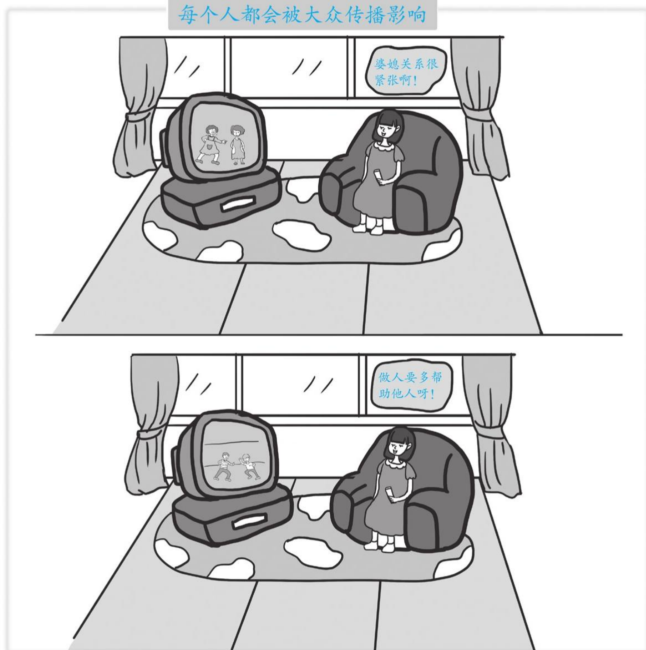


图13-1　每个人都会被大众传播影响

“您所说的这些‘现实’是李普曼导师所说的‘拟态环境’中的‘现实’吗？”卢方娜问道。

“基本是一致的。因为大众媒介对人们的影响并不是短期就能消退的，而是一个长期的、潜移默化的、逐步培养的过程，它会在不知不觉之中对人们造成深层影响。正是基于这种情况，我才将自己这一系列研究称为‘培养分析’。”格伯纳导师指出。

“这节课我们不去扩展‘培养分析’的内容，而只说大众媒介对我们的‘教养’作用。大家有没有想过，你们喜欢什么、讨厌什么，其实都是大众媒介‘培养’出来的呢？”格伯纳导师提问道。

“我就爱看那些武侠剧，但也没觉得现实世界有多么武侠啊。倒是尔虞我诈、鸡鸣狗盗的事情和电视剧里面差不多，经常发生。”马鹏伟自认为没有被大众媒介“培养”。

“我看你倒是颇有武侠风骨的，你没有觉得武侠世界中的价值观影响到你吗？”格伯纳导师反问道。

“武侠世界的价值观？这样想来，在重情重义方面，我应该是被武侠世界深深影响了。”马鹏伟说道。

“在爱打架、爱惹事、耍贫嘴方面也受到影响了。”卢方娜接过马鹏伟的话茬，补充道。

卢方娜的回答逗得大家哈哈大笑，就连格伯纳导师也受到了影响。

“很好很好，看样子这位同学确实受到了不小的影响。”格伯纳导师笑着说道。

“在本节课中，我想要强调的内容是，在当今时代，电视（互联网、手机）培养或构造了现实世界。这个现实世界在很多时候是需要加上引号的，但我们中的大多数人却认为其真的就是现实世界，并且接受和认可了它的真实性，由此产生诸多判断和行动，这在很多时候是非常危险的。

“正如上面我所提到的暴力节目会让观看者认为现实世界就是暴力的，这对于容易遭受暴力伤害的弱势群体来说，无疑是一种精神上的恐吓，对社会稳定也是极为有害的。当然，这是一种显见的危害，许多国家的政府都看到了这一点，并采取了相应措施。但还有一种隐性的危害正在不断孕育之中。”格伯纳导师说道。

“娱乐至死。”李文文抢答道。

“没错，这位同学总结得很到位。在政府的管控下，媒介内容中的暴力情节少了，但娱乐内容却泛滥起来。大众媒介需要依靠收视率来获得经济回报，娱乐内容可以最大限度吸引受众，这就导致大众媒体不断播放娱乐内容。很多时候，为了确保在同业竞争中占据有利位置，一些大众媒介甚至会将暴力、恶搞、色情等内容，糅合到娱乐内容之中，淡化暴力色情色彩，逃避官方审查。长此以往，观看者又会被潜移默化地‘培养’起来。”格伯纳导师说道。

“那我们应该怎么办？难道我们每天只能看些‘走近科学’‘人与自然’等节目吗？”马鹏伟问道。

“这种问题的出现首先是大众媒介的责任，它们应该去调整自身的经营模式。其他原因则在于很多观看者并不了解‘教养理论’，认识不到大众媒介对自身的影响，所以他们乐于‘被培养’。

“对于大家来说，认清大众媒介对自己的影响是最重要的，区分好‘主观现实’‘象征性现实’和‘客观现实’同样是重要的。做好了这一方面的工作，就能更好地应对大众媒介的‘培养’了。”格伯纳导师总结道。

第二节　互联网媒介的“共识”作用

“在上一节课末尾，我们提到了大众媒介的责任问题，关于这一点，大家可能已经学过类似的内容，但那与在‘培养分析’中我要介绍的内容有所不同。我要强调的是大众媒介提供‘共识’的作用。”格伯纳导师说道。

“这种‘共识’主要指什么呢？”卢方娜问道。

“‘培养分析’研究的观点认为，社会如果要作为一个统一的整体存在并发展下去，就需要社会成员对该社会产生一种‘共识’。简单来说，就是要对客观存在的事物、重要的事物，以及社会上的各种事物、各个部分及其相互关系有一个大体的认识。”格伯纳导师指出。

“这是要人们了解整个社会吗？”卢方娜继续问道。

“至少要对社会这个整体有一个大体的认识，只有这样，人们的判断和行为才会有共同的基准，社会生活才能协调。”格伯纳导师解释道。

“这要怎么实现呢？我们有可能认识整个社会吗？”卢方娜对格伯纳导师的解释依然存有疑问。

“当然可以实现，大众传播的一项基本任务就是提供这种‘共识’。在传统社会中，教育和宗教承担着这一任务，到了现代社会，大众传播则承担起了这项任务。教育和宗教只能在有限范围内提供‘共识’，而大众传播则可以将同一内容的信息传播到社会的各个角落。”格伯纳导师继续解释道。

“现在，大众传播已经不仅仅是现代社会的‘故事讲解员’，而变成了缓和社会矛盾与冲突的‘熔炉’。在这一点上，大众传播在提供‘共识’方面的能力，已经远远超过了教育和宗教。”格伯纳导师强调道。

“那您说的不还是大众媒介对我们的‘培养’吗？”马鹏伟问道。

“你可以认为这是‘培养分析’研究的另一个方面。从目的上来看，‘培养分析’揭示了大众传播为统治阶级和意识形态服务的本质。”格伯纳导师解释道。

“按照正常的流程，下面我将会为大家讲一讲电视媒介在形成‘共识’中的重要作用，但放眼当前大家的现实生活，电视已经退出了大多数人的生活舞台，互联网媒介以其独特的优势取代了电视媒介的地位。因

此，下面我们不谈电视媒介的‘共识’作用，而谈谈互联网媒介的‘共识’作用。大家可以说说互联网媒介在形成‘共识’方面，区别于其他媒介的独特优势。”格伯纳导师说道。

“现在互联网的普及程度非常高，其拥有的受众是其他大众媒介没办法比的。”林凯率先说道。

“通过互联网获得信息非常便捷，即使不识字，只看视频或听音频，也能获得相应的信息。”齐悦回答道。

“除了便捷之外，互联网提供信息的手段也更加多样化，可以满足人们的多种需求。”卢方娜补充道。

“现在小孩子都沉迷互联网无法自拔了，通过互联网‘培养’他们可太容易了。”马鹏伟说道。

“大家说的都没错，还有一个特点是当前互联网媒介已经广泛渗透到人们生活的各个方面，社会这台巨型机器离开了互联网将陷入瘫痪，这也使得互联网可以发挥出其他媒介所不曾有过的力量，至少在形成‘共识’方面是其他媒介无法比拟的。”格伯纳导师补充道。

“这些其实也是我们那个时代电视媒介的独特优势，只不过到了你们这个时代变成了互联网媒介的优势。伴随着时代的发展，新的媒介也许有可能会取代互联网媒介，成为新的形成‘共识’的重要力量。

“你们或许有所感受，无论是多么重大的事件，如果电视或互联网媒介没有报道，很少人会将其当作真实发生的事情。相反，一些本就微不足道的事情，如果经过电视或互联网的大肆报道，那它就会被越来越多人知道，并成为一件异乎寻常的大事。”格伯纳导师说道。

格伯纳导师举完这个例子，同学们似乎瞬间意识到了这一现象，至少从他们的表情中可以看出，格伯纳导师说的确实没错。

“我一直在想您说的‘共识’在现实中究竟是什么？是规则或价值观一类的概念吗？”李文文与卢方娜一样，依然陷入对“共识”的认知中（如图13-2所示）。

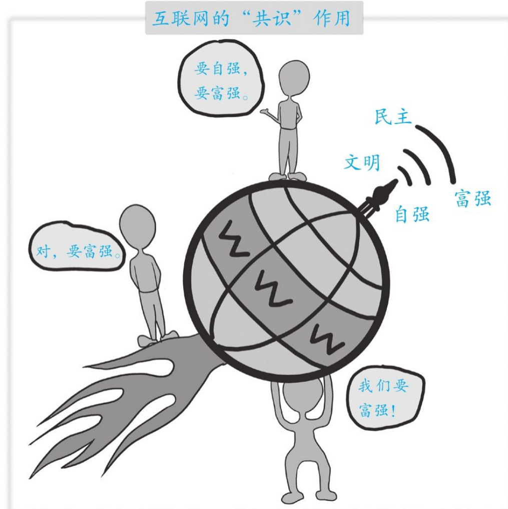


图13-2　互联网的“共识”作用

“要将‘共识’具象化是比较困难的。你所说的规则和价值观可以看作一种共识，但共识所涵盖的范围显然要比它们更广泛一些。‘尊老爱幼’算是一种共识，而且通过大众媒介也可以培养这种共识。诸如此类的共识太多太多，没办法一一列举。”格伯纳导师总结道。

第三节　大众传播特定倾向性的形成

“大众传播在信息产生、传达和消费过程中，总会受到各种制度性压力和制约因素的影响，这会导致大众传播的内容形成特定的倾向性。这种现象在我们的生活中很常见，但很多时候，大家却对其视而不见。”格伯纳导师说道（如图13-3所示）。

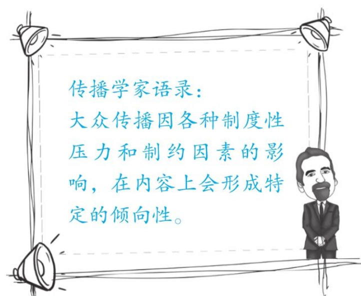


图13-3　大众传播的特定倾向性形成

“大家明白我上面所说的话的意思吗？”担心同学们不明白，格伯纳导师问道。

“这是说很多时候我们看到的、听到的并不是完整的事件本身，对吗？”卢方娜回答道。

“可以这么理解。”格伯纳导师回应道。

“这是传播者的意图吗？”卢方娜追问道。

“肯定是与传播者有关系的，但影响因素却不仅仅这一点。”格伯纳导师回答道。

“为了更好地理解这个问题，我们用一些事例来说明。第一个事例是战争，即使在你们生活的这个时代，在世界的某些角落，依然在不断发生着局部战争。在这里，我们不关注战争本身，而着重研究一下大众传播媒介对战争的报道。”格伯纳导师说道。

“如果要对战争报道角度进行划分，大家认为战争中的报道主要有几种？”格伯纳导师问道。

“应该有战争双方和第三方这三种不同的报道角度吧？”虽然答案是正确的，但马鹏伟依然显得有些信心不足。

“没错，正是这三种角度。那具体来说这三种角度的报道又会是怎样的呢？”格伯纳导师继续问道。

“战争双方肯定倾向于报道对方的过错、对方的伤亡，然后刻意淡化自己的过错和损失。第三方的话，应该会选择支持战争中的某一方吧。”马鹏伟回答道。

“第三方也可能会保持中立，只发表一些无关痛痒的评论。”林凯补充道。

“那为什么会出现这些不同角度的新闻报道呢？各方不应该都完整地报道战争的各个细节吗？”格伯纳导师继续提问。

“战争中的宣传是非常重要的，所以各方肯定会选择对自己有利的报道角度。”马鹏伟回答道。

“很好，这正是我在本节课开始所说的大众传播内容的特定倾向性。很多时候，大众传播面对的客体往往是一样的，同样是一场战争，但因为战争各方的立场不同，他们在报道战争时的角度就会有所不同，报道的内容也就不同。”格伯纳导师解释道。

“这样做可以吗？”卢方娜问道。

“如果是歪曲战争事实，进行虚假报道，那当然是不可以的。但如果他们只截取战争片段进行客观报道，那为什么不可以呢？”格伯纳导师回答道。

“如果认为这个事例并没有完全体现出大众传播内容的特定倾向性，那我们再来看第二个事例。这个事例我们来说一说中国媒体和西方媒体对中国高考的报道。”格伯纳导师说道。

“西方媒体经常批判中国高考。”齐悦略显气愤地说道。

“那中国媒体呢？”格伯纳导师问道。

“中国媒体就是报道啊，很少有批判的。”齐悦回答道。

“那这是不是体现了大众传播内容的特定倾向性呢？”格伯纳导师继续问道。

“您是说中国媒体和西方媒体在报道中国高考问题上是有倾向性的吗？”卢方娜反问道。

“没错，据我观察是这样的。在报道中国高考上，中国媒体更多注重对考生规模、考试的紧张感，以及考试成绩和结果进行报道，基本不会

涉及对高考本质问题的探讨，很少会说高考模式好或者不好。”格伯纳导师解释道。

“好像确实是这样的。”思考片刻，卢方娜若有所悟地说道。

“而西方媒体在报道中国高考这件事上，更多会对高考模式的本质进行探讨，当然，很多时候他们对这一模式持有批判态度。他们也会报道高考的考生规模和考试的紧张感，但其最终要表达的还是对这一模式的批判。”格伯纳导师继续解释道。

“这就是所谓的‘倾向性’吗？”卢方娜问道。

“没错，这就是我所说的大众传播内容的特定倾向性。”格伯纳导师回答道。

“那除了传播主体的原因，还有什么因素会导致这种‘特定倾向性’出现呢？”卢方娜继续问道。

“一般来说，大众传播内容特定倾向性的形成，主要会受到四个方面因素的影响。第一个因素是国家有关部门对传播制度和传媒活动的规定；第二个因素是大众传播媒介广告主对传播活动的干预和影响；第三个因素是同行业的竞争和来自各种利益团体的压力；第四个因素则是一般受众对信息传播过程的影响（如图13-4所示）。

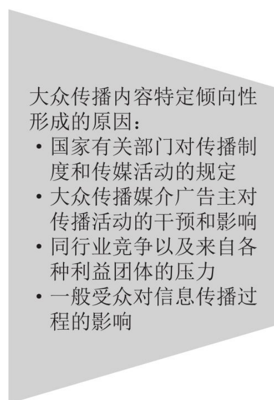


图**13-4**　大众传播特定倾向性成因

“但在我看来，主要起作用的是前三个方面的因素，一般受众对传播过程的影响是相对有限的。”格伯纳导师解释道。

“这种‘倾向性’应该存在吗？新闻报道不是应该客观真实吗？”李文文问道。

“我认为这种‘倾向性’与新闻报道的客观真实并不矛盾。如果‘倾向性’的存在是以忽略客观事实为前提的，那这种‘倾向性’便是恶毒的，但如果这种‘倾向性’来自于客观事实的某个方面，被作为一种传播技巧来使用的话，那这种‘倾向性’的存在是没有太大问题的。”格伯纳导师回答道。

第四节　为什么流量明星这么火

“听说最近很多同学都在追一部电视剧，叫什么《落英缤纷哗哗哗》。”格伯纳导师的一句话，逗得同学们哈哈大笑。

“老师，不是‘哗哗哗’，是‘花拉拉’。”齐悦笑着说道。

“是‘花拉拉’啊，我特意去查了一下，竟然还是说错了。”格伯纳导师笑着说道。

欢笑过后，大家静静地看着格伯纳导师。

“我看介绍说，这个‘花拉拉’扮演者的头衔还比较多，‘90后小花旦’‘最年轻影后’‘宅男收割机’……这应该是个大明星吧？”在了解明星这件事上，格伯纳导师显然是个门外汉。

“就是一个流量明星，颜值不够看，演技不在线。”马鹏伟不屑地说。

“我觉得挺好的啊，长得好看，演得也好啊。”林凯给出了与马鹏伟截然不同的结论。

“那是你觉得。”马鹏伟对着林凯说道。

“哦，对，流量明星，这就是我们要讲的内容。为什么流量明星会这么火？”格伯纳导师接过话茬，兜兜转转后终于揭开了本节课要讲的主题。

“现在基本上能够大火的电视剧，都会拥有一两位流量明星，这似乎已经成了你们这个时代的‘爆款攻略’了。那些制片方愿意花大价钱，请一两位流量明星。为什么会出现这种现象呢？”格伯纳导师问道。

“观众爱看呗，现在的电视剧跟快餐一样，没法细细品，也就看看模样。”马鹏伟一脸世故地说道。

“这位同学看来对当下的电视剧行业了解颇深啊。”格伯纳导师赞扬道。

“他？他就喜欢看那个《贾芳传》，看了四遍还想看。”卢方娜嘲讽道。

“那部剧拍得确实好，主角有演技，配角能配戏，剧情也没得挑，不像一些青春偶像剧，又是霸道总裁，又是玛丽苏爱情的。”被卢方娜激起

斗志的马鹏伟有条有理地说道。

“很好很好，制片方选择流量明星的背后其实也是一种‘倾向性’在发挥作用。在进行文化指标研究时，我们着重对讯息系统进行了分析。在分析过程中，我们发现美国的传播媒介在总体上反映了占统治地位的消费群体的利益、观念和价值。这一点放在你们这个时代的电视剧行业也是一样，电视剧选择流量明星做主角，很大程度上也是为了迎合市场受众。”格伯纳导师解释道。

“在研究过程中，我们曾对821部电视剧和电视节目中的11754个出场人物进行过分析，发现其中25～45岁的人超过半数，而18岁以下的青少年和65岁以上的老年人则相对较少。这是由观看电视剧的人群主要是25～45岁的人所决定的。”格伯纳导师继续说道。

“您所说的‘倾向性’体现在哪里呢？”卢方娜问道。

“这里我要说的倾向性主要是媒介讯息系统的整体倾向性。在我们那个时代，电视剧的主人公多是35～45岁的白人男性，这是因为这个阶层代表了美国占统治地位的核心价值，而电视剧中的老人形象不仅存在感较弱，而且多是反面人物。”格伯纳导师解释道。

“到了你们这个时代，大众传播媒介青睐流量明星也是同样的道理。没有流量明星的电视剧没有市场，这样制片方自然会千方百计地找流量明星来演戏。至于靠演技，还是靠颜值，很多时候人们更多的是注重收视率（如图13-5所示）。

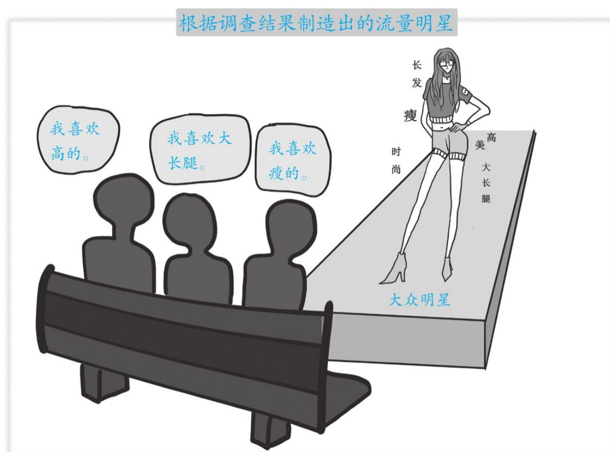


图13-5　根据调查结果制造出的流量明星

“媒介讯息系统的整体倾向性说明，传播媒介所展现的‘象征性现

实'是根据一定的价值体系结构来安排的。如果再去仔细分析电视剧中的各种形象，我们会发现一些更为有趣的社会影响。”格伯纳导师继续说道。

“我们先来说一说老人的形象。在你们接触到的电视剧中，老人大多是一种怎样的形象？”格伯纳导师问道。

“最近很火的那部电视剧里面的老父亲，完全就是个‘作精’的形象。让人又好气又好笑。”林凯说道。

“还有其他形象吗？”格伯纳导师追问道。

“现在电视剧里面的婆婆形象一般都是比较厉害的，欺负儿媳妇的那种。”齐悦补充道。

“那你们认为这些电视剧中的老人形象，与现实生活中的老人形象相比，出入大吗？”格伯纳导师继续问道。

“我觉得不大，婆婆一般都是比较厉害的。”齐悦迅速给出了自己的答案。

“应该有一定的差距吧，感觉没有电视里表现得那么夸张，但也差不多吧。”卢方娜与齐悦持有相同的观点。

“看样子大家是电视剧看得有点多了。在我看来，电视剧中的老人形象与现实中的老人形象并不是完全相同的。前面说到媒介讯息系统是具有倾向性的，在电视剧中，需要将老人的形象塑造成‘非善意的模样’，接触电视越多的人，就会越倾向对老人做出‘非善意的’否定性判断。”格伯纳导师解释道。

“大众传播媒介的内容都具有特定的价值和意识形态倾向。很多时候，这些倾向并不是以说教的形式展现的，而是以一种更娱乐的形式传达给受众，比如看电视、玩游戏等。人们的现实观和社会观会在这种潜移默化之中形成，到最后大多数人对此依然一无所知。

“这正是我前面说到的每个人都在被大众传播所影响，越来越多新出现的大众传播媒介正在全世界范围内广泛‘培养’着人们。”格伯纳导师总结道。

第十四章
菲利普·J.蒂奇诺导师讲“知识鸿沟理论”

在本章中，菲利普·J.蒂奇诺导师为同学们带来了“知识鸿沟理论”。作为当前影响颇深，而且可能会持续加深影响的一种理论——“知识鸿沟”理论与每个人息息相关。蒂奇诺导师从“芝麻街”的失败讲起，从报刊时代的“知沟”，讲到信息时代的“知沟”，为同学们构筑了一套完整的“知沟理论”学习路径。沿着这条路径，同学们可以更好地理解这一理论在当今时代的诸多表现，也能在一定程度上规避这一理论的不良影响，缩小与他人的差距。

菲利普·J.蒂奇诺

（Phillip J. Tichenor，1931年7月31日—至今），美国明尼苏达大学新闻与大众传播系教授。其与两位同事一同提出了“知识鸿沟理论”假设，世界范围内大众传播“知识鸿沟”现象的研究正是由此开始的。

知识鸿沟理论认为，由于社会经济地位高的人经常能比社会经济地位低的人更快地获得信息，所以大众媒介传递出来的信息越多，这两种人之间的知识鸿沟就会越大。蒂奇诺教授及其同事针对这一理论发表了很多具有影响力的学术论文，对该理论的传播和发展起到了重要的推动作用。

第一节 《芝麻街》的失败

“当人们在庆祝科技进步所带来的大众传播媒介的技术革新时，我并没有那么开心，因为我知道又将会有一大批人被远远地甩在后面。”一开始，蒂奇诺导师就发出了感慨，这让课堂中的同学们感到有些困惑。

“为什么会有人被甩在后面呢？”林凯问道。

“因为这些人的知识量并不会增加或增加得很慢，而其他一些人的知识量会在技术的支持下获得显著提升。这正是‘知识鸿沟理论’的重要表现。

“本周的传播学课程，我将会为大家详细介绍‘知识鸿沟理论’，虽然只有这一个理论，我依然觉得四节课的时间过于短暂。”蒂奇诺导师说道。

“传播媒介的普及和推广，不是应该提高整个社会的文化水平吗？每个人都会在其中有所收获，不是吗？”林凯继续问道。

“没错，但这种收获对于一些人来说，并没有太大作用。这就像是‘逆水行舟’一样，他们并没有进步，而是相对退步了。”蒂奇诺导师继续解释道。

“这又要怎么理解呢？”林凯似乎依然没有明白蒂奇诺导师的话。

“或许我用一些大家生活中的案例来解释这个问题会更加清楚一些。”蒂奇诺导师发现自己的论述似乎并没有被同学们理解，他决定用举例子的方法进行说明。

“来到这里之前，我发现外面的居民小区周围到处可见儿童补习班的招牌，你们小的时候也经常去上这些补习班吗？”蒂奇诺导师问道。

“小时候我们村里可没有这么好的教育资源。”马鹏伟苦笑道。

“我小时候倒是去过兴趣班学习，主要是学数学的。”李文文回答道。

“这位女同学的学习成绩应该会比这位男同学好一点吧？”蒂奇诺导师问道。

“哪里是好一点啊，简直是天上一个，地下一个。”卢方娜的回答引得大家哄堂大笑，蒂奇诺导师也跟着笑了起来。

“我这么说并没有别的意思，事实上，在20世纪60年代的美国，这种现象就是非常普遍的。一些家庭富裕的小朋友在进入小学前就接受过幼儿教育，而那些家庭贫困的孩子不仅没有启蒙图书看，上学的时间也要更晚一些。小学阶段，有钱人家的孩子和贫困人家的孩子在学习能力和成绩上就会产生一定的差距。这一点放在现在的孩子身上，应该也不会有太大改变吧。”蒂奇诺导师解释道。

“起跑线不同，在学习过程中自然会有差距啊。”马鹏伟说道。

“没错，确实是起跑线不同。当时在美国，为了解决这个问题，政府曾经推出过一个推动教育公平的计划，主要做法就是制作一档名为《芝麻街》的儿童启蒙教育电视系列片，利用当时已经风靡全美国的电视机，让全国的儿童都可以看到这档节目。这样一来，贫困人家的儿童也能提前接受启蒙教育。看上去这是个不错的主意。”蒂奇诺导师说道。

“那结果呢？”卢方娜问道。

“我们对这一节目的实际播放效果进行过研究，结果有些不尽如人意。从直接效果上来看，有钱人家的孩子和贫困人家的孩子都通过观看节目获得了良好的教育效果。但从具体播放数据来看，观看和利用这档节目最多的还是有钱人家的孩子。”蒂奇诺导师解释道。

“那这不就相当于将两种孩子的起跑线都向前移动了同样距离吗？”马鹏伟大声说道。

“并不是这样的。实际的结果是有钱人家孩子的起跑线比贫困人家孩子的起跑线向前移动了更多距离。”蒂奇诺导师说道。

“那这部本着推动教育公平的电视片不就起到了反作用吗？为什么会这样呢？就是因为有钱人家的孩子能够更方便接触到这些内容吗？”卢方娜对这种结果显然不太理解。

“确实，这档节目失败了。至于原因，你提到的有钱人家的孩子更容易接触到这一内容算是一个，除了这一方面因素，还有其他因素。

“这种情况在你们生活的这个时代也是普遍存在的。看上去大众传播可以将同样的知识信息送到每一个人身边，人们想要接触或利用这些信息知识并不困难，似乎大众传播媒介越发达、越普及，人们接触和利用信息知识就越方便，越不容易出现不平等现象。大多数人只看到了上面这些表现，却没有注意这些情况所带来的结果并没有这么简单。”蒂奇诺导师强调道（如图14-1所示）。

“这就是您所说的‘知识鸿沟理论’吗？”李文文问道。

“没错，在一系列实例论证后，我和朋友提出了这一理论假设。‘知识鸿沟理论’认为，由于社会经济地位高的人经常能比社会经济地位低的人更快地获得信息，所以大众媒介传递出来的信息越多，这两种人之间的知识鸿沟就会越大。在下一节课中，我们将深入分析导致这种情况产生的原因。”蒂奇诺导师说道。

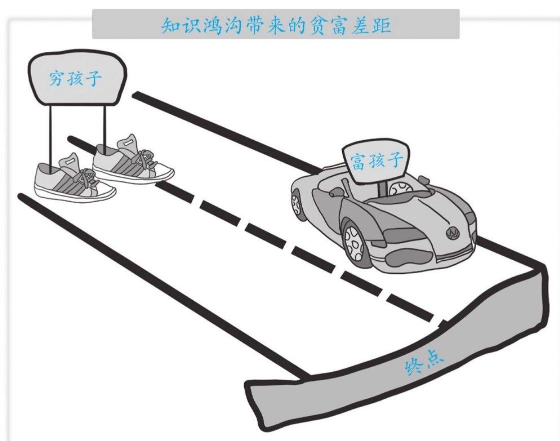


图14-1　知识鸿沟带来的贫富差距

第二节　我们是如何一步步落后的

“在上节课中，我们主要谈论了‘知识鸿沟理论’的内容，并没有对引发这种情况的原因进行详细说明。在这节课，我们就来探讨一下‘知沟’出现的原因吧。”蒂奇诺导师说道（如图14-2所示）。

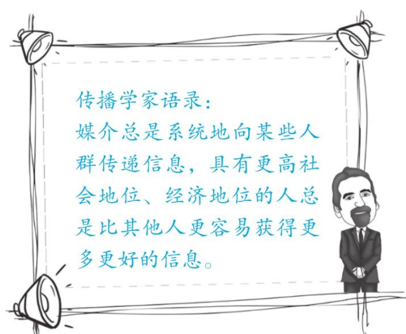


图**14-2**　知识鸿沟理论

“不是有钱和没钱导致的吗？这种原因知道了也很难解决啊。”马鹏伟接过蒂奇诺导师的话说道。

“有钱没钱的问题解决不了吗？这位同学似乎有些过于悲观啊，年轻人应该自信点。”蒂奇诺导师非但没有生气，反而回应了马鹏伟的回答。

“经济条件方面的问题只是‘知沟’产生的一个因素，这一点我在前面也提到了。经济条件方面的问题不好解决吗？实现了共同富裕不就解决了嘛！”严肃的蒂奇诺导师竟然开起了玩笑，课堂气氛瞬间轻松许多。

“导致‘知沟’出现和扩大的原因多种多样，仔细思考其实并不难寻找，大家可以自由发言，我们一起来讨论分析一下。”蒂奇诺导师决定将课堂的发言权交给同学们。

“我觉得知识储备量应该算是一个原因。一般来说，知识储备多的人接触新知识会更容易一些，而知识储备少的人在接触新知识时，可能需要多花费一些时间。”卢方娜第一个站起来发言。

“我看大家都在点头，看样子是认可这位同学的答案了，我也觉得这算是一种导致‘知沟’扩大的原因。”蒂奇诺导师认同了卢方娜的观点。

“跟这个原因相关的还有一点，就是每个人的阅读和理解能力。我们想要获得信息知识需要一定的阅读和理解能力，不同的人在这些方面的

技能是不一样的，所以他们获得信息知识的结果也是不同的。”卢方娜继续说道。

“这个答案我认为也没有问题。这位同学说的两个原因，都是与个人能力关联比较紧密的，这些确实都是影响个人获取信息知识的原因。大家还有从其他角度寻找到的原因吗？”蒂奇诺导师问道。

“跟生活环境、工作环境应该也有一些关系。生活在大城市的人在信息知识获取上会比生活在小城市的人要更方便一些，而且很多时候他们所获得的信息都是第一手的信息，等传播到小城市时，信息知识可能已经不是原来的样子了。”李文文说道。

“这方面的因素确实也存在，但我觉得把定位放在信息的选择性接触、理解或记忆上会更好一些。比如说，对于互联网技术方面的信息，这一行业内的人在获取起来要更方便快捷一些；懂得越多不同行业知识的人，在获取对应行业知识时，也会更容易一些。进一步说，就是那些生活层次和水准与媒介内容越接近的人，对媒介的接触和利用程度就越高。”蒂奇诺导师补充道。

“如果这样说的话，那社交范围也应该算是‘知沟’扩大的影响因素。如果一个人的社交范围很大，拥有不同行业的朋友，那他获取信息知识也会比别人便捷很多。”在蒂奇诺导师的启发下，李文文似乎又想到了新的答案（如图14-3所示）。



图14-3　导致知识鸿沟扩大的各种原因

“社交范围的差异确实是‘知沟’扩大的一个原因，这位同学能够从我的论述中想到这一点，思维很灵活。除去上面这些原因，还有一个原因大家没有提到，有哪位同学想到了吗？”称赞了李文文后，蒂奇诺导师提

示同学们还剩最后一个原因。

“是大众传播媒介不同导致的吗？”齐悦小声回答道。

“大众传播媒介如何不同，这位同学能展开说一说吗？”蒂奇诺导师问道。

“现在主要的大众传播媒介是互联网，但我妈妈就不会用互联网，这样她获得的信息知识就会比那些会使用互联网的人少很多。还有那些不识字的人，他们也没办法通过报纸和图书获得信息知识，这样他们与其他人的差距不就越来越大了吗？”齐悦叙述得有条有理。

“很好，这位同学的叙述非常准确，这就是造成‘知沟’扩大的最后一个原因。将这些原因归结到一起，我们会发现，其实根本的原因还是在社会经济地位上，那些处于较高社会经济地位的阶层，在获得信息知识方面始终处于有利位置。”蒂奇诺导师总结道。

“那说到底不还是有钱没钱的问题，这始终是一个不好解决的问题。”马鹏伟又重复了上课之初说过的话。

“这位同学对自己还是没有自信啊，提高自己的社会经济地位并没有那么难，你只要认真听每一节课，假以时日很容易就能解决没钱的问题了。”蒂奇诺导师也跟马鹏伟开起了玩笑。

“这种‘知识鸿沟’会一直扩大下去吗？”在众人哄笑之时，林凯突然提问。

“你是怎么认为的？”蒂奇诺导师反问道。

“我觉得总会有一个上限，使得这种‘知识鸿沟’消失。”林凯回答道。

“现在时间剩余不多了，关于这个问题，我们放在下节课讨论，这位同学到时候可以好好论述一下你的观点。”蒂奇诺导师似乎觉得林凯提出的问题并不是三两句话可以解释的，决定将这一问题放在下节课中解决。

第三节　“知识鸿沟”能被填平吗

“上节课我们似乎留下一个问题没有解决。关于‘知沟’是否会消失，有同学给出了肯定的回答，其他同学有不同看法吗？”蒂奇诺导师问道。

“我认为如果按照现在这种社会发展趋势来看，整个社会的‘知沟’会逐渐扩大，不可能会消失。”卢方娜坚定地回答。

“那么，有多少同学支持‘知沟’会继续扩大这种说法呢？”蒂奇诺导师继续问道。

在蒂奇诺导师提问后，同学们陆续举起手，最终有三分之二的同学支持“知沟”会持续扩大这一说法。

“我也是支持‘知沟’会持续扩大这一说法的，但鉴于还有一部分同学认为‘知沟’会消失，我们不妨再讨论一下这个问题。哪位认为‘知沟’会消失的同学先来说说，你的依据在哪里？”蒂奇诺导师似乎并不打算作为中立者，他率先选择了自己的阵营。

“我认为人们对知识的追求不是无止境的，当他的知识量达到某种程度时，知识量的增加速度就会逐渐衰减，最后甚至会停止。不同的人经历这个过程的时间可能有所不同，但从结果上看，大家都会达到同一种程度。所以最终‘知沟’是会消失的。”林凯详细论述了自己的观点。

“你说的‘这种程度’是什么概念？”卢方娜向林凯问道。

“也可以说成是‘上限’，知识量达到上限后，人们就不会再去追求获取信息知识了。这和人吃饭吃到上限，吃饱了不会再吃是一样的。”林凯为自己说的“上限”列举了一个不那么恰当的例子，引得同学们笑了起来。

“吃饱了还有人继续吃呢，不然‘吃饱了撑的’是怎么来的？”马鹏伟又开起了玩笑。

“吃饱了撑的就是到了上限！”林凯的回答颇为严肃。

“你的意思是说，那些社会经济地位高的人获取信息知识很快，但同时他们达到‘上限’的时间也很快。而社会经济地位低的那些人虽然获取信息知识的速度慢，但只要时间足够，他们依然可以达到‘上限’，追赶上社会经济地位高的人。但是，这种‘上限’究竟是什么？是谁确定了这种‘上限’呢？”李文文以富有逻辑的论述向林凯发起“攻击”。

“这种‘上限’是约定俗成的，我举个例子来说。一个人准备参加法律职业资格考试，那他只要花时间把要考的几门科目内容全部记下来就够了。记住了全部内容，那就说明达到了‘上限’。可能有的人达到这种‘上限’只要半年，有的人达到‘上限’却需要一年，但到最后他们的水平是一样的。”林凯采用例证法展开回击。

“你这是用个例代替整体，跳出这个范围，你的例子就没有意义了。”李文文似乎没想好具体的回击手段，只得仓促应对（如图14-4所示）。

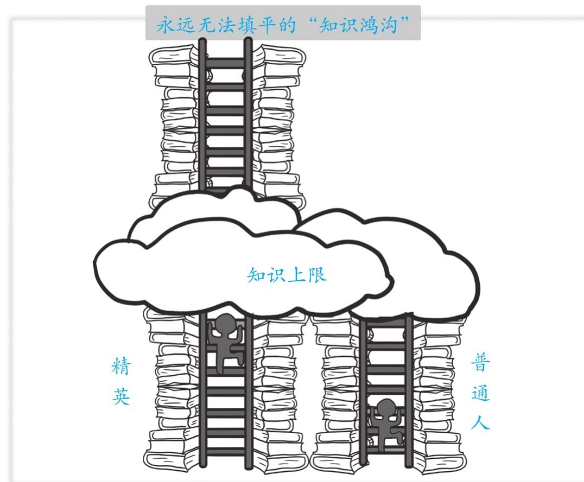


图**14-4**　永远无法填平的“知识鸿沟”

“别的例子也是有的，还有很多种可能可以证明我所说的内容。如果一个人自身的知识水平已经超过了大众传播的内容，那他就不会再通过大众传播去获取知识，这样他便会停下来。此外，如果某个社会经济地位高的人觉得自己已经获得了足够多的知识，那他也会自动减慢或停止追求信息知识的脚步。在这种情况下，也可以认定他们已经达到了‘上限’。”林凯继续展开进攻。

“刚刚你说的两点论据明显站不住脚。首先，知识的上限在哪里，你知道吗？知识的上限都尚且未知，怎么能有人的知识超过大众传播的内容呢？其次，某个人觉得自己达到了‘上限’，便会停止追求剩下的知识，那其他人呢？其他人的‘上限’如果比他高，那知识的差距不就又出现了吗？所以你这两点论述根本是不成立的。”卢方娜对着“蛇的七寸”发起了猛烈攻击。

“那即使不用后面这两个论据，前面的例子也是成立的，你们又怎么说呢？”林凯继续顽强抵抗。

在双方的争论中，整个课堂弥漫着“硝烟”，感觉到大家讨论的已经足够充分，蒂奇诺导师决定拿回话语权。

“好了，大家说得都很好，下面听我说几句。”蒂奇诺导师说道。

“这位男同学的观点其实早在我所生活的时代就已经出现了，这种理论被称为‘上限效果’假说，其似乎是专门为了和我们的‘知识鸿沟理论’对着干才被发明的。男同学提到的考试的例子确实可以说明这种‘上限效果’理论，但不知道你是否想过，如果把这个例子放到人的一生中，而不是一次考试中，你的结论是否还会成立？”蒂奇诺导师解释道。

“放在人的一生中，‘上限’也是存在的。”林凯回答道。

“在人一生追求知识的过程中，这种‘上限’是否存在，我觉得应该画上一个大大的问号。你提到的个人追求特定知识会达到饱和，这一点是可以理解的，但经历了饱和之后就停止追求知识的观点，我是不认同的。

“此外，即使像你说的，‘上限’是存在的，那么，当社会经济地位高的人先达到‘上限’，而社会经济地位低的人还没达到‘上限’，这段时间会发生什么呢？是不是会发生知识的价值被社会经济地位高的人利用殆尽的情况，这样等到社会经济地位低的人获得了全部知识，达到了‘上限’，也没有太大意义了。

“所以我认为可以消除‘知识鸿沟’，从而实现整个社会的‘知识平均化’这个观点，只是在纸上谈兵而已。”蒂奇诺导师总结道。

第四节　信息社会中的贫富差距

“当前时代的‘知识鸿沟’已经与我们那个时代完全不同了。我们那个时代的人们就知道‘信息是财富，知识是力量’的道理，在你们这个时代，大家对这个道理的体会应该更加深刻了吧。”蒂奇诺导师颇有感触地说道。

“这正是我们在这里听课的意义所在啊。”马鹏伟的相声表演又开始了。

“没错，为了防止自己信息知识匮乏，你们必须认真听课，抓紧时间学习。”蒂奇诺导师说道。

“您不是说‘知识鸿沟’解决不了吗？听课又有什么意义呢？”林凯在上节课遭到“攻击”后，也加入了马鹏伟的相声团队。

“我发现了‘知识鸿沟’的存在，但解决方法却并不是那么简单就能获得的。到了你们这个时代，‘知识鸿沟’的说法已经不那么准确了，随着科学技术的发展，‘信息鸿沟’‘数字鸿沟’的到来，将让你们进一步体会到‘知识鸿沟’的可怕之处。”蒂奇诺导师似乎想要在“知识鸿沟”之外讲一些其他内容。

“能给我们讲一讲这两方面的内容吗？”李文文问道。

“当然可以，虽然这并不是我的研究成果，但它们与‘知识鸿沟理论’是一脉相承的。希望在我讲完这些内容之后，大家不要过分焦虑，而是要更加努力。”蒂奇诺导师担心同学们会因为自己所讲的内容产生焦虑感，这种想法似乎是多余的。

“伴随着信息技术的发展，‘信息沟’理论产生了。其主要有四个方面的内容：一是新的传播技术会带来社会信息流通量和接触量的增加；二是并非每个社会成员都能均等地获得新技术带来的利益；三是更早使用先进机器的人比其他人更具信息优势；四是新媒介技术导致信息更新换代周期缩短，人与人之间的差距越来越大。”蒂奇诺导师完整地介绍了“信息沟”的具体内容。

“我能理解新的传播技术带来更多信息量这一内容，但为什么每个社会成员不能均等地获得新技术带来的利益呢？”卢方娜问道。

“原因很简单：想要采用先进技术，就需要拥有一定的经济与资源条

件，而在现实社会中，这些经济与资源条件的分配是不均等的。”蒂奇诺导师解释道。

“信息能力本来就比较弱的人在面对先进媒介技术时也会落后，这与‘知识鸿沟理论’是相同的。”李文文补充道（如图14-5所示）。

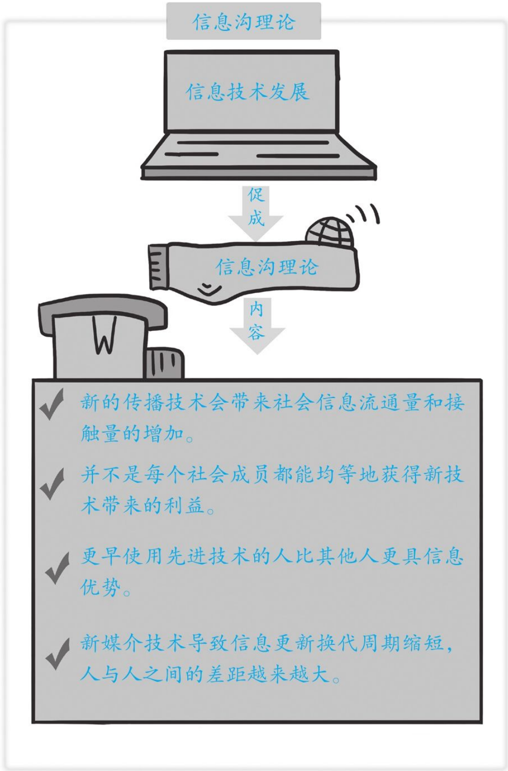


图14-5 信息沟理论

“没错，正是如此。具有较高信息获取能力的人，通常也会更积极地利用新的媒介技术获得信息。”蒂奇诺导师说道。

“无论是‘知沟’，还是‘信息沟’，它们的存在和扩大都与新媒介技术的应用有关，而这在深层次上则与经济条件密切相关。到了数字化时代，也就是你们生活的时代，数字技术的应用又带来了‘数字鸿沟’。

“‘数字鸿沟’理论认为，在接触和使用互联网基础设施和设备方面，经济地位高的人占据着明显的优势；在使用互联网处理信息的基本知识和技能方面，受教育程度高的人占据着明显优势；在互联网内容特点和信息服务对象方面，年轻人更多地获益；而在上网意愿和动机上，大多数人都是不同的。

“这种‘数字鸿沟’其实就是‘知沟’和‘信息沟’在数字化时代的一种延伸。如果真到了智能时代，还有可能会出现新的‘鸿沟’。”蒂奇诺导师预言。

“如果这种‘数字鸿沟’继续扩大，那社会的贫富差距就会越来越大吗？”齐悦问道。

“不能否认，这是当前存在的客观现实。在原始社会中，‘知沟’的差距让人们几乎察觉不到，而到了我生活的时代，‘知沟’对人类的影响已经非常明显。现在到了你们这个时代，‘数字鸿沟’将会更加明显地表现在贫穷和富贵阶层之间，贫者更贫，富者更富，应该与此相关。”蒂奇诺导师解释道。

“除了会表现在贫穷和富贵阶层之间，‘知识鸿沟’还会广泛表现在性别、年龄、行业、职业、民族和国家之间，从而导致不同性别、不同年龄、不同行业之间普遍存在一些差异。”蒂奇诺导师补充道。

“幸运的是，现在传播学已经对这些内容进行了深入研究，缩小和改善这些差距的对策也正在不断被讨论，相信不久的将来，大家应该会远离‘知识鸿沟’的影响。但在现阶段，在具体对策没有找到之前，大家唯一能做的就是不断提升自己各方面的能力，到了真正需要的时刻，只有我们自己能够帮助自己。”蒂奇诺导师总结道。

第十五章
伊丽莎白·诺埃勒-诺依曼导师讲“沉默的螺旋”

在本章中，伊丽莎白·诺埃勒-诺依曼导师为同学们带来了自己的经典理论“沉默的螺旋”。她现身说法，为同学们揭开了“沉默的螺旋”的神秘面纱，而在最后一节课中，她还与同学们探讨了跳出“沉默的螺旋”的方法。

伊丽莎白·诺埃勒-诺依曼

（Elisabeth Noelle-Neumann，1916年12月19日—2010年3月25日），德国著名政治学家，曾在哥廷根大学学习哲学、历史及新闻学课程，后又在柏林洪堡大学、柯尼斯堡大学和密苏里大学任教。

1972年，伊丽莎白·诺埃勒-诺依曼在《重归大众传播的强力观》一文中提出“沉默的螺旋”理论。随后，她又在《沉默的螺旋：舆论——我们的社会皮肤》中对“沉默的螺旋”理论进行了详尽阐述。

第一节　少数意见与多数意见

“我应该是唯一一位为大家讲课的女性导师吧，这让我感到非常荣幸。当然，大家能够亲耳听到我为你们讲述‘沉默的螺旋’理论，也应该感到很荣幸。”诺依曼导师微笑着说道。

“好了，我就不开玩笑了。在正式开始讲课之前，我想先问大家一个问题：如果让你们对蒂奇诺导师上周的课程进行点评（好或不好），你们打算怎样评价？认为好的同学可以举手示意。”诺依曼导师说。

课堂中有不到三分之二的同学举起了手。

“很好，我大略看了一下，有些同学还没举手，看样子是蒂奇诺导师所讲的课程并没有让你们满意啊。这样，大家一会儿再举一次手，我仔细看看到底有多少同学认为上周的课程是好的。”诺依曼导师再次要求大家做出选择。

这一次，课堂中举手同学的数量明显超过了三分之二，只有少数几个同学没有举手。相比第一次统计，举手的同学明显多了起来。

“这一次举手的同学已经超过三分之二了，只有少数几位同学没有举手。难道没有同学好奇为什么第二次举手的同学比第一次多了一些吗？”诺依曼导师问道。

对于诺依曼导师的提问，大家都陷入沉默。

“第二次举手的同学比第一次多，说明有些同学转变了心意，这一点很好理解。但是为什么在短短不到1分钟的时间里，这些同学就会从认为‘上周的课程不好’转变到认为‘上周的课程好’呢？”诺依曼导师继续问道。

“是受别人的影响了吗？”林凯问道。

“是的，他们确实受到了别人的影响。”诺依曼导师回答道。

“那是谁影响了他们呢？”林凯继续问道。

“可能有的同学认为是我的表述影响到了他们，但我想说的是，真正影响到他们的人其实是那些举手的大多数同学。”诺依曼导师强调。

“在这种现象背后所体现的，正是本周我们要讲述的‘沉默的螺旋’理论。在1965年的联邦德国议会选举中，也曾出现过这种情况。”诺依曼

导师继续说道。

“当时参与竞选的一方是社会民主党，另一方则是基督教民主联盟和基督教社会联盟的联合阵线。在整个竞选过程中，双方的支持率始终相持不下，一方占据优势后，很快另一方又会迎头赶上，所有人都在焦急地期待着投票后竞选结果的公布。

最终的结果是：基督教民主联盟和基督教社会联盟共获得49.5%的初步选举投票，社会民主党只获得38%的初步选举投票。原本是势均力敌的双方，最后竟然是一方以压倒性优势战胜了另一方。”说到这里，诺依曼导师的语气加重了一些。

“是之前计算选举支持率时出现了问题吗？”卢方娜问道。

“我也曾有过这样的怀疑，所以对选举期间追踪调查的全部数据进行了重新分析，结果显示双方在竞选期间的选举支持率计算是没有问题的，一直到投票前，双方的支持率都没有发生明显变化。但我发现，有一件事情发生了明显变化。”说完，诺依曼导师稍稍停顿了一下。

“是参与选举的人的心理发生改变了吗？”卢方娜继续问道。

“可以这么说，或者更明确地说，是一些人对获胜者的‘估计’发生了改变。事实上，在投票选举之前，认为基督教联合阵线会获胜的人始终在不断增多，到了投票那一天，这些人的数量增加到了最多。”诺依曼导师说道（如图15-1所示）。



图15-1　多数意见影响少数意见

“难道说是因为原本支持社会民主党的选民，认为最后的选举会由基督教联合阵线获胜，所以他们改变了主意，把选票投给了基督教联合阵

线吗？”李文文问道。

“没错，正是如此。”诺依曼导师回应道。

“即使如此，为什么会有如此多的人改变主意呢？这不是很不正常吗？”李文文继续问道。

“这确实有些不正常，正如在上课之初我让大家进行的选择一样，评价上周课程的好坏，为什么有的同学会产生意见动摇呢？原因就在于他们受到了‘多数意见’的影响，他们不想作为少数派，陷入孤立状态中，他们需要在周围环境中获得支持，成为‘多数意见’的一分子。”诺依曼导师说道。

“这正是‘沉默的螺旋’理论的重要表现。在社会生活中，这种现象是很常见的。在下面的两节课中，我们将详细分析‘沉默的螺旋’理论发挥作用的内在因素；而在最后一节课中，我们会讲一讲大家身边的‘沉默的螺旋’现象，同时探讨一下如何去规避这种现象。”诺依曼导师总结道。

第二节　无处不在的“沉默的螺旋”

“在1965年选举后，我们又将1972年的联邦德国大选作为样本进行了研究。在选举过程中，双方的支持率依然不相上下，始终处于胶着状态。但与1965年的情况正好相反，这一次选民们对社会民主党获胜的预期伴随着选举活动的进行而不断提高，最终社会民主党一方以压倒性优势赢得了竞选。”诺依曼导师说道。

“那这种‘沉默的螺旋’现象究竟是如何出现的呢？”卢方娜问道。

“在1972年的选举中，社会民主党的支持者和基督教联合阵线的支持者表现出了完全相反的热情。社会民主党的支持者们经常出入公共场合，而基督教联合阵线的支持者们则较少活动，这就导致了普通市民直观地认为是社会民主党的支持者更多一些。

“由此，那些认可社会民主党主张的市民便会认为自己所想的内容都是合理的，进而他们就会更加大声、更加自信地说出自己的想法；相反，那些不认可社会民主党主张的市民会认为自己属于少数派，自己受到了孤立，进而陷入沉默。

“这种行为会导致一种现象，那就是认可社会民主党主张的人数要多于其实际支持者，而反对社会民主党主张的人数要少于其实际反对者。一方不断大声表明自己的观点，而另一方始终保持沉默，这样的现象不断循环后进入到螺旋状态，最终会导致舆论中优势意见占据主导地位，其他意见纷纷‘失声’，并逐渐消失。”诺依曼导师解释道。

“这样看来，‘沉默的螺旋’所说的就是少数意见服从于多数意见了。”马鹏伟说道。

“这位同学可以详细说一下你的观点。”诺依曼导师示意马鹏伟继续说下去。

“比如说我们高三毕业班要办毕业一周年聚会，很多人在微信群里积极响应，但其实还有不少人是不想去的。在这种时候，微信群里更多的是那些想去的人在积极发声，而不想去的人基本不说话，最终结果就是大多数人都去参加聚会了。这应该是一种‘沉默的螺旋’所导致的少数意见服从多数意见的结果吧。”马鹏伟解释道。

“个人意见的表达是一个社会心理过程，作为社会性动物，人总会在周遭环境中寻求支持，因为这样可以让他们远离被孤立的命运。为了防

止被孤立，人们在表明自己的观点之前，总是需要充分观察周围环境。

“如果人们发现自己的观点属于多数意见，他们就会积极大胆地发声；但如果人们发现自己的观点属于少数意见，他们大多会屈服于周围环境的压力，将自己的观点‘吞’到肚子里，选择保持沉默或者改变自己的观点，去附和多数意见。”诺依曼导师说道（如图15-2所示）。

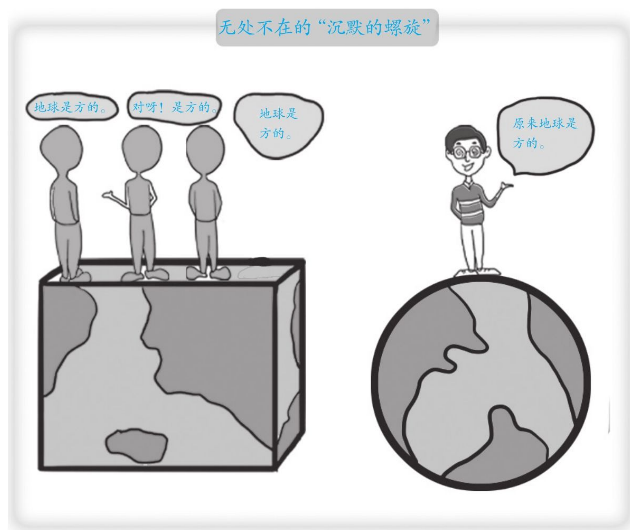


图15-2　无处不在的“沉默的螺旋”

“这种现象不就像病毒感染一样，一个传染一个吗？”林凯说道。

“病毒感染？我觉得还是用‘螺旋’来表述更为准确一些，社会传播就是一个‘一方越来越大声发言，而另一方越来越沉默寡言’的螺旋式过程。”诺依曼导师总结道。

“那现在社会上‘舆论一边倒’的现象，也是‘沉默的螺旋’在背后起作用吗？”林凯继续问道。

“在我的‘沉默的螺旋’理论中，舆论是一种‘公开的意见’。简单来说，只有那些被认为是多数人共有的，并且能够在公开场合中公开表明的意见才能够成为舆论。

“如果哪种意见成为舆论，那它就将具有一种强制力，与这种意见公开唱反调的人将会陷入孤立状态。而人们为了防止遭到孤立，就只能在公开言行中避免与舆论发生冲突。可以说，舆论是我们的社会皮肤。

“在了解了舆论的概念后，再回到这位同学所提的问题中，我们可以发现，其实不仅是‘舆论一边倒’现象，很多流行和时尚风潮形成的背

后，都有‘沉默的螺旋’机制在发挥作用。”诺依曼导师解释道。

“那这种‘公开的意见’又是怎样形成的呢？舆论作为公开的意见具有强大的社会控制能力，那是不是说我们可以通过制造舆论，来达到控制社会的目的呢？”李文文问道。

“你这个问题问得很宏观啊，首先说用舆论控制社会这件事，在理论上是存在可能性的，但在具体操作中，需要具备的条件还是比较苛刻的。同时你又问舆论是如何形成的，关于这一点，我相信你们在天天刷微博的过程中应该会有所体悟。这个问题，我们留到下一节课解答吧。”诺依曼导师说道。

第三节 “意见环境”影响舆论

“昨天某某女明星结婚的事情大家都知道了吧？”站在讲台上的诺依曼导师问道。

“当然了，昨天微博都瘫痪了，听说是奉子成婚呢！”齐悦第一个抢着发言。

“是奉子成婚，有人拍到她去医院做产检了呢！”李月欣应和道。

“我发小说给她做检查的护士是她二姨的三姑的闺女。”林青青跟着说道。

围绕着女明星结婚这件事，课堂顿时热闹起来，诺依曼导师一直注视着大家，并没有说话。等到教室逐渐归于平静，诺依曼导师继续说道：“在昨天之前，好像是上周末，一个老伯和一位女士因为让座问题发生争吵，结果老伯心脏病过世的事情大家听说了吗？”

“这个事刚发生那几天挺火的，那个女白领被骂得不行，结果昨天女明星一结婚，这件事的微博热度就下去了。”齐悦又是第一个站起来回答了问题。

“这位同学看来对社会热点事件颇为关注啊。”诺依曼导师说道。

“都是微博推送的，随便一刷就是，那些内容不想看都往眼睛里钻。那个女白领太过分了，不但不给老人让座，脾气还不好。”齐悦回答道。

“是啊，老伯都那么大年龄了，那女人竟然不让座，还让老人离她远点儿，太过分了。”李月欣应和道。

一时间，整个课堂中又响起对女白领的批判声，无论是男同学还是女同学，都加入了声讨女白领的行列。这一次，诺依曼导师及时制止了大家，教室很快安静下来。

“关于女明星是否‘奉子成婚’这件事，我们在这里就不做讨论了。但对于女白领乘车不让座气死老伯这件事，我认为我们有必要从‘舆论形成’这个角度好好探讨一下。”诺依曼导师说道。

“我想先问一下，在座的各位有谁是这起事件的全程目击者？”诺依曼导师问道。

一时间，大家似乎被诺依曼导师的问题问住了，很显然，在座的没

有人目击整个事件的全过程。

“既然没有人回答，那应该就是没有人全程目击这件事了，既然这样，你们为什么就如此肯定这起事件的错全在女白领身上呢？”诺依曼导师继续问道。

“微博上都有视频啊，好多视频呢，那个女的都和老伯动手了，不是她的错那是谁的错呢？”齐悦显然并不认同诺依曼导师的观点。

“你确定自己看到的是事件的完整视频吗？在与老伯动手之前，在女白领上车之前发生了什么事你们知道吗？”诺依曼导师又发出了一连串提问。

“老师您问这么多问题，是不是想说我们看问题片面了，或者这件事背后另有隐情？”卢方娜直接向诺依曼导师提出了问题。

“至于事件背后是否存在隐情，并不是我关注的重点。说了这么多，我想表达的观点只有一个，那就是围绕着这起事件的舆论并不是经过理性讨论获得的，而是在‘意见环境’的影响，或者说压力作用下形成的。大家的表现只是对‘多数意见’采取趋同行动而已。”诺依曼导师解释道。

“这个‘意见环境’指的是什么？”卢方娜问道。

“你们可以将其理解为‘周围意见分布的状况’，就是前面我们提到的周边环境。人们会受到‘意见环境’的影响，因为害怕被孤立，而选择站到‘多数意见’那一边。”诺依曼导师说道。

“您是说我们是受到‘意见环境’的影响之后才站到了老伯这一边吗？我并没有感觉到有周边环境对我产生任何影响。”齐悦说道。

“你确定没有吗？我有些怀疑。人们判断‘意见环境’的主要信息源有两个：一是所处的社会群体；二是大众传播。在大多数时候，人们更多地会受到大众传播的影响。

“大众传播几乎一手包揽了向人们提供外部世界信息的活动，它通过多种渠道每时每刻不断报道几乎相同的内容。在这种情况下，大众传播是不可能不对人们的意见甚至是舆论产生重大影响的。”诺依曼导师强调道（如图15-3所示）。



图15-3　大众传播影响人们的舆论

“那它究竟是如何影响我的意见的？它提供的视频内容清清楚楚地呈现了当时的景象，这与我们在现场不是一样的吗？”齐悦说道。

“正是因为微博上一条条视频内容的累积，‘意见环境’才会产生。当越来越多的指责女白领的话语和视频出现后，微博平台上的‘意见环境’就会形成，这时在平台上的大家就会受到‘意见环境’的影响，转而站在‘多数意见’那一边。”诺依曼导师说道。

“如果这时候在视频下面发表支持女白领的评论，确实会遭到许多人攻击，感觉瞬间就被孤立对待了。”林凯说道。

“由此我们可以说，当前，大众传播一直在影响和制约着舆论，而它的主要手段就是去营造‘意见环境’。”诺依曼导师总结道。

第四节　怎样才能跳出“沉默的螺旋”

诺依曼导师的最后一堂课，课堂中早早坐满了学生。经过前面几节课的讲述，大家的兴趣完全被激发出来，了解了“沉默的螺旋”，了解了“意见环境”，接下来大家更想知道怎样才能够跳出这种“沉默的螺旋”，不再被大众传播所制约和影响。

“上面一节课我们讲到了大众传播通过营造‘意见环境’来影响和制约舆论，事实上一个传播媒介想要真正对人类的环境认知活动产生影响，需要具备特定的条件。综合前面一节课程的内容，哪位同学能说一说特定条件都有哪些？”诺依曼导师问道。

“持续不断的同类信息轰炸应该算一个条件吧，这种方式最惹人烦。”久不开口的马鹏伟第一个站起来发言。

“循环传播某些同类信息，会产生累积效果，让人们有一种‘证据充足、材料翔实’的感觉。”诺依曼导师肯定了马鹏伟的回答（如图15-4所示）。

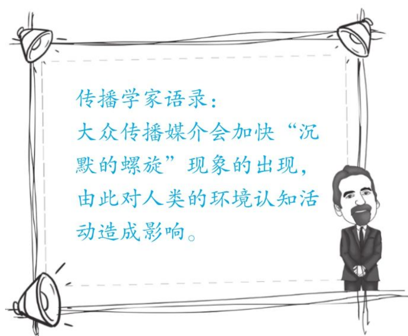


图15-4　大众媒介加重“沉默的螺旋”

“不同的传播媒介在报道同一事件时，在内容和角度上大致相同。在这种情况下，我很少会去考证这一事件在报道上的真实性。”卢方娜说道。

“内容报道上的高度相似性容易让人产生共鸣，确实算是一种影响人类环境认知的条件。如果许多不同媒介同时报道一条假新闻，在受众眼中，这条假新闻无疑就成了真的。”诺依曼导师补充了卢方娜的回答。

“还有其他答案要补充吗？”即使诺依曼导师再次提问，也没有同学

再站起来回答问题了，大家似乎觉得这两方面条件已经足够了。

“其实还有一个重要条件，也会影响人类的环境认知活动。如果媒介信息的获取更为便捷，其所传递的范围更加广泛，也会影响到人类的环境认知活动。正如上节课那位女同学说的一样，有些内容即使你不想看，它们也会千方百计往你的眼睛里钻。”诺依曼导师解释道。

“上述三个条件的存在，使得大众传播媒介对人类的环境认知活动造成了深远影响。很多时候，大家觉得自己是在被平台所影响，但实际上影响你们的是平台上内容的排列手法或是呈现方法。

“在当今社会，那些被大众传播媒介所强调提示的意见，往往会被看作‘多数意见’。在大众传播媒介的‘意见环境’影响下，多数意见的曝光度会越来越高，少数意见则会受到排挤。现实生活中的人际传播同样如此，代表着‘多数意见’的舆论正是在这种情况下产生的。”诺依曼导师继续说道。

“您的这段理论，可不可以用上一节课的例子进行解释呢？”林凯问道。

“哪位同学能够结合我的论述来拆解一下上节课的例子？”诺依曼导师决定让同学们自己来回答这个问题。

“在老伯和女白领事件中，微博平台上大多都是谴责女白领的内容，虽然也有一些是支持女白领，或认为双方都有过错的内容，但‘多数意见’还是谴责女白领。随着事件的发酵，微博平台上几乎全是谴责女白领的内容，认为双方都有错的声音少了很多，支持女白领的声音更是戛然而止。后面看到这件事的人，再来看或谈论这件事的时候，基本都是在谴责女白领，因为这样代表大多数，也代表正义，舆论由此诞生了。”李文文回答道。

“那这件事到底是谁的错呢？”林凯似乎并没有跟大家在同一路径上思考问题。

“在这种情况下，谁对谁错还重要吗？哪里还有人会去关注真相呢？”说到这里，李文文的情绪显得有些激动。

“不关注真相我们在这里讨论什么呢？”林凯依然没有跟上大家的思路。

“我们在讨论事情为什么会发展成这样，但至于如何解决已经变成这样的事情，我也没有太好的办法。”诺依曼导师说道。

“难道这种情况没有办法解决吗？”卢方娜问道。

“当我最初研究‘沉默的螺旋’理论时，互联网还没有出现，而现在，互联网的普及程度已经如此之深，在互联网虚拟环境中，‘沉默的螺旋’依然在发挥着作用。至于我们依靠个人去主动抵消这种作用，试想一下在老伯和女白领事件中支持女白领的结果吧！”谈到这里，诺依曼导师略显无奈地说道。

“如果非要说有什么方法的话，我只希望大家在学习完本周课程后，知道‘兼听则明’的道理！”诺依曼导师总结道。

第十六章
马克斯韦尔·麦库姆斯导师讲“议程设置理论”

在本章中，马克斯韦尔·麦库姆斯导师主要介绍了“议程设置理论”。作为这一理论的资深研究者，他从多个角度介绍了这一理论。无论是媒介传播，还是政府宣传，都可以看到议程设置的影子。针对同学们的提问，麦库姆斯导师还为大家分析了议程设置是否万能的问题，进一步加深了同学们对这一理论的理解。

马克斯韦尔·麦库姆斯

（Maxwell McCombs，1938年12月3日—至今），美国得克萨斯大学新闻学教授，议程设置理论的主要奠基人之一。其从事议程设置理论研究近三十年，对传播学发展做出了突出贡献。

议程设置理论认为，大众传媒可以通过显著增加对某一信息的报道“引导”或“转移”受众的注意，从而达到预期的社会效果。当前，议程设置理论已经涵盖了诸多不同的理论范畴，成为全世界传播学学者共同关注的重要研究领域。

第一节　大众传播的议程设置

“很高兴能够搭上这趟‘末班车’，成为本学期最后一位给大家讲课的导师。对于我要讲述的内容，大家其实每时每刻都在接触，但在座的各位能否真正感知到，那我就不得而知了。”麦库姆斯导师说道。

“本周我要为大家讲述的内容是‘议程设置’理论。当前的大众传播媒介已经无孔不入地渗透进我们的生活之中，无论是工作、学习、生活，还是娱乐，都与大众传播存在着密切的关联。大众传播究竟对我们个人和社会产生了怎样的影响和效果？这些影响和效果又是通过何种方式实现的？这两个问题是我们本周要讨论和解决的问题。”麦库姆斯导师说道。

“这是‘议程设置’理论研究的主要内容吗？”林凯问道。

“没错，我们将在‘议程设置’理论中寻找答案。”麦库姆斯导师回应道。

“‘议程设置’究竟指的是什么？”卢方娜问道。

“关于这一问题，我们首先从字面意思上来理解。我想问大家，从你们早上起床到上第一节课这段时间，有哪些事情是需要你们一一解决的？”麦库姆斯导师问道。

可能是麦库姆斯导师的问题没有问清楚，也可能是大家并没有想到合适的答案，课堂持续了较长时间的安静状态。

“起床之后要解决穿什么衣服的问题，吃什么早饭的问题，叫不叫舍友起床的问题，去不去上早课的问题……”打破宁静的马鹏伟一下子说了很多要解决的问题。

“很好很好，这位同学基本上提到了这段时间有待解决的问题，而且看样子他还没有说尽兴。”麦库姆斯导师的回应引得同学们哄堂大笑。

“相信这位同学的待解决事项也适用于其他同学，对于这些事项，哪些是重要的，哪些是不重要的，哪些是紧急的，哪些是不紧急的，不同的同学应该有不同的看法。可能对女同学来说，穿什么衣服是最迫切最重要的事情，而对男同学来说，吃什么早饭或是去不去上课才是最重要的事情。因此，我们每个人心中其实都有一张‘议事日程表’。”麦库姆斯导师继续说道。

“我们需要解决的事件是按照个人想法记录在这张‘议事日程表’上的吗？”卢方娜问道。

“没错！每个人的‘议事日程表’都中都记录着各式各样的事件，这些事件按照一定的顺序排列。伴随着时间的推移，我们会逐一去解决这个‘议事日程表’上记录的事件。”麦库姆斯导师回应道。

“是我们的个人判断决定了‘议事日程表’上各事件的排列顺序吗？”卢方娜继续问道（如图16-1所示）。

“可以这么说。每个人对各种事件的重要性和优先性有着自己的判断，他们会根据自己的判断和认识，去安排各种事件在‘议事日程表’上的顺序。”麦库姆斯导师说道。

“那这种判断和认识是怎么得来的呢？”卢方娜继续追问。

“我想听一听大家的想法，你们认为这种判断和认识究竟来源于哪里？”麦库姆斯导师又将问题抛给同学们。

“应该来源于个人的经验和阅历吧，这是我们做判断的主要依据。”李文文回答道。



图16-1　大众传播影响个人议程设置

“也可能有情感上的考量，有的事情不合常理，但出于感性，也有人会去做。”齐悦回答道。

“还有其他答案吗？”麦库姆斯导师继续问道。

面对麦库姆斯导师的提问，没有人作出反应。

“看样子是没有同学回答了，大家应该都比较认可来源于个人经验和阅历这个答案吧。”这一次同学们都对麦库姆斯导师的话做出了回应。

“从个人角度上来说这个答案用在这里没什么问题，但如果我把问题上升到社会生活层面，这个答案是否还准确呢？社会生活中的环境保护问题、通货膨胀问题、边境冲突问题，这些问题的轻重缓急又要怎样去判断呢？这时候个人的经验和阅历依然有用，但明显作用会小许多。”麦库姆斯导师说道。

“我们每个人的视野和活动范围都是有限的，这就使得很多事情无法通过我们的个人经验和阅历去进行判断。我们关于当前大事及其重要性

的认识和判断，更多的来自大众传播媒介。它是我们重要的信息来源，但同时也是我们重要的影响源。”麦库姆斯导师解释道。

“这就是‘议程设置’理论想要说明的事情，下一节课我将为你们详细解释这一理论。”麦库姆斯导师总结道。

第二节　为什么我们会多次看到相同的新闻内容

“1968年美国总统选举期间，我和同时曾在北卡罗来纳州的查珀尔希尔进行过一项调查研究。”麦库姆斯导师说道。

“这是针对大众媒介传播效果的研究吗？”林凯问道。

“当时我们的主要目的是了解大众传播媒介的选举报道对选民造成的影响，从结果上来看，就是提出了‘议程设置’理论。”麦库姆斯导师说道。

“当时这项研究主要包括两方面的内容：一方面是对选民进行抽样调查，其目的是了解他们对当前美国各种问题及其重要程度的判断和认识；另一方面则是对不同大众传播媒介在当时的政治报道进行内容分析。

“当将这两方面工作进行比对分析时，我们惊讶地发现，选民对当前重要问题的判断与大众传播媒介反复报道的问题之间，存在着非常紧密的联系。”麦库姆斯导师强调道。

“是大众传播媒介的新闻报道吸引了选民的注意力吗？”卢方娜问道。

“事情远不止吸引选民注意力这么简单，我们发现那些大众传播媒介广泛报道的内容，在公众的判断和认识中成为‘大事’。而越是大众传播媒介着重强调的内容，选民对这些内容的重视程度也就越高。”麦库姆斯导师说道。

“这不是很正常的事情吗？”林凯疑惑地问道（如图16-2所示）。

“这正常吗？我觉得这很不正常。这位同学你知道为什么我们会在大众传播媒介上多次看到相同的新闻内容吗？”麦库姆斯导师向林凯提问道。

“那肯定是这些新闻比较重要啊。”林凯回答道。

“难道别的新闻就不重要吗？为什么单单多次报道这一类新闻呢？”麦库姆斯导师继续问道。

“别的也重要，但肯定是被多次报道的更重要。不然新闻也不会多次

报道。”林凯已经不知道怎么回答麦库姆斯导师的问题，只能翻来覆去论述重要程度的问题。

“在判断一件事情是否重要时，我们是应该根据传播媒介报道的频次来判断，还是根据事件本身的内容来判断呢？”麦库姆斯导师提出了新的问题。

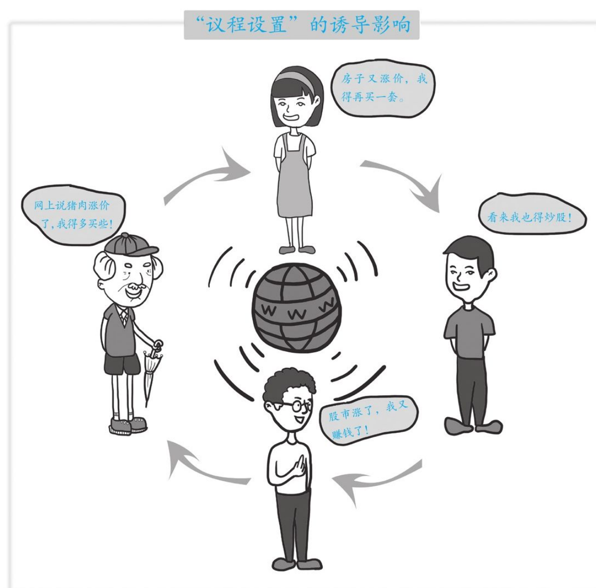


图**16-2**　“议程设置”的诱导影响

“肯定是根据事件本身的内容来判断。”卢方娜给出了准确的回答。

“很好，这样做是正确的，但很多时候，我们很难做到。通过上面的研究，我和同事发现，大众传播具有帮助公众设置‘议事日程’的功能，大众传播媒介通过反复的新闻报道和信息传播活动为各种‘议题’赋予重要性，这种方式始终在影响着人们对社会事件及其重要性的判断。”麦库姆斯导师强调道。

“这样说来，我们在网络上看到的很多信息其实都是无关痛痒、并不重要的，是大众传播媒介的报道为它们赋予了重要性喽。”马鹏伟说道。

“试想一下，网络上报道的‘某天深夜，两男子酒后互殴，啤酒瓶子碎一地’的新闻，对大家而言有何重要性可言？”麦库姆斯导师说道。

“这条新闻告诉我们‘深夜不喝酒，喝酒别打架’的道理。”马鹏伟又开始了无厘头的玩笑。

“那为什么不报道一条‘某天深夜，两群男子酒后互殴，啤酒瓶子碎一地’的新闻呢？从人数和影响上看，这种新闻的重要性不是更高吗？”麦库姆斯导师似乎也开起了玩笑。

“当时有这种新闻吗？”马鹏伟显然没想到麦库姆斯导师会如此回答，他只得小声回应道。

“相比于那些通过大众传播媒介报道的新闻，那些没有被大众传播媒介报道的新闻，在重要性上就一定差吗？很显然并不是这样的，只不过是大众传播媒介为报道的新闻赋予了某些重要性，随着报道频次的增多，其为某些新闻赋予的重要性也会不断增多。”麦库姆斯导师强调道。

“大众传播媒介就是通过这种方式来为我们安排‘议题’的吗？这样说来，那微博热搜不就是一种‘议事日程表’吗？”齐悦如打通任督二脉一样，瞬间理解了麦库姆斯导师的理论。

“据我所知，微博热搜是根据受众的点击量来对热点排序的，但现在不是有‘买热点’的说法吗，明星可以花钱把有关自己的事件炒热，冲上微博热搜第一位，这样他在社会上的重要性就凸显出来了。看上去很荒谬，但你们应该经常会遇到这种情况吧。”麦库姆斯导师略显无奈地说道。

“这样来看，这种‘议程设置’理论还真是可恶，这不是在诱导我们吗？”齐悦愤愤地说道。

“‘议程设置’理论是客观存在的一种理论，并没有好坏之分。在很多时候，它也有正向的社会价值的，这一点，我们留到下一节课再来讲述。”麦库姆斯导师总结道。

第三节　政府需要借助传媒来推广宣传

“‘议程设置’在一些时候也有一定的社会价值，这一点主要体现在政府的媒体宣传上。在介绍这一内容之前，我们再继续谈论一些‘议程设置’理论的深层次内容。”麦库姆斯导师说道。

“关于大众传播媒介对社会成员的环境认知活动的影响这个问题，有很多传播学者进行过研究，李普曼的‘拟态环境’是相对比较早的研究探索，其与‘议程设置’理论在某种程度上有着相似之处。”麦库姆斯导师继续说道。

“是因为‘议程设置’理论也在塑造一种虚拟的环境吗？”在麦库姆斯导师停顿的时候，李文文问道。

“为什么你会这么认为？详细说一说你的观点。”麦库姆斯导师对着李文文说道。

“根据前面几节课的学习，我认为‘议程设置’理论表明了大众传播媒介始终在塑造着一种‘拟态环境’。比如经常报道打架斗殴事件，就会让受众形成一种自己身边比较危险的印象，但实际上他们看到的新闻内容并不是自己现实生活中发生的事，或者说是远隔自己千里之外发生的事，不会对自己的生活造成实质影响。从结果上来看，大众传播媒介重新塑造了我们生存的环境。”李文文详细说明了自己的想法。

“但大众传播媒介报道的确实是现实中发生的事情啊，如果它们进行虚假报道，肯定是不对的，但如果它们只是如实报道真正发生的事情，那受众怎么去想，与大众传播媒介又有什么关系呢？”林凯似乎并不认同李文文的观点。

“一只南美洲亚马逊河流域的蝴蝶偶尔扇动了几下翅膀，就在两周后引起了美国得克萨斯州的一场龙卷风。蝴蝶是有意的吗？我们只是在强调一些行为的可能结果，并没有追究对错问题。”李文文针锋相对地予以回应。

“那也跟大众传播媒介没有关系。”林凯的回答表示他放弃了这次辩论。

“我所提到的‘议程设置’理论其实揭示了一种媒介观，其表明大众传播媒介并不是一面镜子，它并不会用‘镜子’一样的方式反映所有客观世界发生的事，它们在进行报道时更多的是在进行一种有取舍的选择活

动。

“不同的大众传播媒介拥有不同的价值观和报道方针，它们会在现实世界中发生的事件中，选择那些它们认为重要的内容进行加工整理，然后再通过‘报道事实’的方式把这些内容提供给受众。这看上去似乎无可厚非，但实际上，其中隐藏着一个很危险的因素。”麦库姆斯导师强调道。

“现代人大多都从大众传播媒介中获得信息，无论媒介所报道的‘事实’是对社会现实的直观反映，还是对社会现实的歪曲反映，都会对社会成员的环境认知活动产生影响。”李文文说道。

“没错，正是如此，这也是‘议程设置’理论关注的内容。现在回归到‘议程设置’的社会价值这一点上，哪位同学可以谈一谈政府利用‘议程设置’理论的例子？”麦库姆斯导师问道。

“比较常见的就是政府经常会通过大众传播媒介宣传一些爱国英烈的事迹，还有很多普通人的爱国故事，一些频道每天都会播放这些内容。在一定程度上，这也算是一种‘议程设置’了吧！”卢方娜说道。

“没错，除了这种比较明显的报道宣传外，还有很多并不显著的宣传内容。一些政府通过‘议程设置’理论来开展舆论宣传，引导舆论沿着正确的方向发展，这对于维护社会稳定具有重要的意义。”麦库姆斯导师说道。

“另外，如果政府控制媒介宣传法西斯独裁思想，那人民不同样会受到影响吗？”马鹏伟问道。（如图16-3所示）

“当然，在过去的世界历史中，这种例子比比皆是。但大家需要清楚，‘议程设置’理论对人们的环境认知活动的影响是间接的，它不会直接指挥人们去做些什么，更多时候它是通过累积和引发共鸣的效果，来影响人们行动的。”麦库姆斯导师解释道。

“这么说我们也没必要太过纠结于这一理论的内涵，只要尽量不受到它的不良影响不就好了吗？”林凯问道。

“相比于其他探讨大众传播的影响和效果的理论，‘议程设置’理论是相对独特的。一方面，它并不是立足于某一次大众传播媒介的某一个新闻报道而产生的短期效果而开展的，它关注的是整体的大众传播媒介在较长时间内持续性报道所产生的中长期、可持续性的效果。另一方面，就是上面我们提到的‘环境重构’对人们的影响。

“我们没办法刻意回避大众媒介对我们的影响，我们只要了解其发生作用、产生影响的原理就好了。没有哪一种理论所产生的效果是万能的，人类社会始终在发展进步。”麦库姆斯导师总结道。

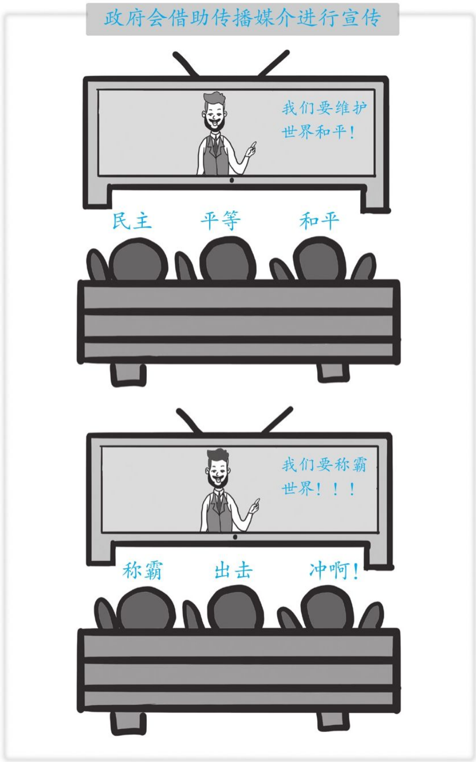


图16-3　政府会借助传播媒介进行宣传

第四节　议程设置功能并不是万能的

“在‘议程设置’理论出现之前，大众传播效果研究始终受到‘有限效果论’的影响。‘议程设置’理论的出现揭示了大众传播媒介的有力影响，将大众传媒效果研究从束缚中解放了出来。这也是‘议程设置’理论的价值所在。”麦库姆斯导师说道。

“在前面几节课里面，您介绍了很多‘议程设置’理论的内容，但关于大众传播媒介究竟是怎样设置‘议程’的，您并没有提到，可以给我们详细讲一下这方面的内容吗？”李文文提出了一个重要的问题。

“你问的这个问题很好，它是重要的，但理解起来也比较困难，所以在讲课中我故意滤掉了这些内容。既然你提出了这个问题，那我就简单介绍一下。”麦库姆斯导师解释道。

“想要了解大众传播媒介是如何设置‘议程’的，我们需要首先了解大众传播媒介对信息的采集和加工过程。简单来说，就是一版报纸是如何筛选新闻内容的。大众传播媒介在报道新闻内容时，会受到一些因素的影响与制约。至于究竟有哪些因素在起作用，我想先听听大家的答案。”麦库姆斯导师在解释过程中抛出了一个问题（如图16-4所示）。

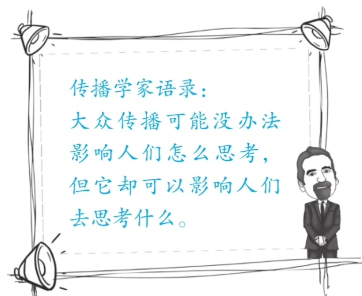


图16-4　大众传播的“议程设置”魔力

“最直接的就是报纸的时效和版面限制。如果是新闻的话，那就是时长限制。”林凯第一个回答道。

“除了版面和时长，应该还有记者编辑们的价值观和个人意识。”齐悦补充道。

“这两方面因素都没有问题，还有要补充的同学吗？”麦库姆斯导师问道。

“并不是什么新闻都能上报的，有些东西是不能播的。”马鹏伟回答道。

“很好，将其表述为报道内容要符合社会文化规范和价值标准要更好一些。”麦库姆斯导师评价道。

“上面这些方面的因素就是影响和制约大众媒介报道内容的重要因素，这也是为什么社会上发生了那么多事，有的事登上了报纸，而有的事却没有登上报纸的原因。但一个完整的‘议程设置’过程远没有这么简单，其背后还有更深层的因素在发挥作用，这一点应该是你们大多数人想不到的。”麦库姆斯导师说道。

“是政治方面的因素吗？”李文文问道。

“不仅仅是政治层面，还涉及经济和意识形态等方面的因素，更要搞清楚占统治地位的信息源与传播媒介的关系。简单来说，‘议程设置’其实是舆论导向的一个重要阶段，至于谁来导向、怎样导向，就是更加宽泛的问题了。所以大家只要记住前面提到的一些因素就可以了。”麦库姆斯导师似乎不想再深入讲解其中的内容。

“我们知道，传播效果形成需要经历认知、态度和行动三个不同阶段，‘议程设置’理论主要关注的是认知阶段，而认知阶段的传播效果与态度阶段的传播效果是完全不同的。”麦库姆斯导师继续说道（如图16-5所示）。



图**16-5**　传播效果形成的三个阶段

“是内在与外在的区别吗？”卢方娜问道。

“具体来说应该是‘想什么’和‘怎么想’的区别。在认知阶段，大众传播媒介主要是通过告诉人们‘想什么’，然后把人们的注意力引到特定问题上。而在态度阶段，大众传播媒介则会通过告诉人们应该‘怎么想’，来强化或改变人们的看法。‘议程设置’理论更多表现在认知阶段，而不会过多涉及态度阶段或行动阶段。”麦库姆斯导师解释道。

“也就是说，在影响人们行为方面，‘议程设置’的效果其实是有限的，对吗？”卢方娜继续问道。

“我觉得说是‘基础的’要更为贴切一些，‘议程设置’带来的累积效果将会对态度和行动阶段造成重要影响。如果没有这一阶段的累积，传播效

果想要实现也没有那么容易。试想如果你要说服一个人改变想法，你是不是要先摆事实、举例子，做好铺垫后再进行劝说呢？”麦库姆斯导师说道。

“确实是这么回事。”卢方娜回应道。

“在当前我们生活的互联网时代，这种‘议程设置’功能是不是在逐步弱化呢？因为我们可以通过互联网获得更多不同角度的同类信息。”李文文又提出了一个颇为复杂的问题。

“这种‘议程设置’功能本就不是万能的，但在当今时代就认为这种功能消退了，未免有些为时过早。你们在前面的课程中应该学习过‘数字鸿沟’的内容，从那一理论来讲，当前依然有很多人不会使用互联网，这会导致他们与其他人的差距越来越大。‘议程设置’理论对这类人的影响还是比较大的。”麦库姆斯导师说道。

“而从另一角度来说，当前互联网上的信息碎片化越来越严重，每个人都可以作为信息源去发布信息，但你能确定他们所发布的信息不是在为你设置‘议程’吗？你可能依靠信息来源多元化过滤掉了一些他人为我们设置的‘议程’，但也可能又因此进入新的‘议程’之中。”麦库姆斯导师解释道。

“那这样看来，在互联网时代，‘议程设置’的功能也随之发展了。”李文文说道。

“从当前来看，与其说传统大众媒介的‘议程设置’功能在不断衰退，倒不如说在新的大众传播媒介加持下，‘议程设置’理论发生了新的改变。当然，这一点就要靠你们去发现了，因为现在正是你们的时代。”麦库姆斯导师总结道。

参考文献

[1]（美）威尔伯·施拉姆，（美）W.E.波特．陈亮等，译．传播学概论［M］．北京：新华出版社，1984．

[2]（美）威尔伯·施拉姆．金燕宁等，译．大众传播媒介与社会发展［M］．北京：华夏出版社，1990．

[3]（美）沃尔特·李普曼．阎克文，江红，译．公众舆论［M］．上海：上海人民出版社，2002．

[4]（德）库尔特·勒温．高觉敷，译．拓扑心理学原理［M］．北京：商务印书馆，2011．

[5]（美）保罗·F.拉扎斯菲尔德，（美）伯纳德·贝雷尔森，（美）黑兹尔·高德特．人民的选择：选民如何在总统选战中做决定（第三版）［M］．北京：中国人民大学出版社，2012．

[6] 朱月昌．拉斯韦尔模式与广告传播［J］．厦门大学学报（哲学社会科学版），1995（02）：117-120．

[7] 李亚．当下网络热词的传播过程分析—基于拉斯韦尔的5W模式［J］．佳木斯教育学院学报，2013（05）：37-38．

[8] 梁宁．大众传媒的消极影响与青少年犯罪—以拉斯韦尔的大众传播功能为视角［J］．新闻记者，2013（04）：83-86．

[9]（美）哈罗德·D.拉斯韦尔．张洁，田青，译．世界大战中的宣传技巧［M］．北京：中国人民大学出版社，2003．

[10]（美）卡尔·霍夫兰，（美）欧文·贾尼斯，（美）哈罗德·凯利．传播与劝服—关于态度转变的心理学研究［M］．北京：中国人民大学出版社，2015．

[11]（美）卡尔·霍夫兰．大众传播实验［M］．北京：中国传媒大学出版社，2015．

[12]（加）马歇尔·麦克卢汉．何道宽，译．理解媒介　论人的延伸［M］．北京：商务印书馆，2000．

[13]（美）梅尔文·L.德弗勒，（美）鲍尔-洛基奇．杜力平，译．大众传播学诸论［M］．北京：新华出版社，1990．

[14] （ 美 ）罗伯特·艾兹拉·帕克 . 陈静静 ， 展江 ， 译 . 移民报刊及其控制 [M] . 北京 ：中国人民大学出版社 ，2011 .

[15] （ 荷 ）丹尼斯·麦奎尔 . 麦奎尔大众传播理论（ 第6版 ） [M] . 北京 ：清华大学出版社 ，2019 .

[16] （ 法 ）加布里埃尔·塔尔德 ， （ 美 ）特里·N.克拉克 . 何道宽 ， 译 . 传播与社会影响 [M] . 北京 ：中国人民大学出版社 ， 2005.06 .

[17] 高明 . 在实践中成为文化研究者—读霍尔的《两种范式》与《理论遗产》 [J] . 德州学院学报 ，2019 ，35（ 01 ） ：54-58 .

[18] 郭镇之 . 乔治·格伯纳及其“电视教养”理论和“文化指标”研究 [J] . 国际新闻界 ，2006（ 01 ） ：48-50 .

[19] （ 德 ）伊丽莎白·诺埃勒-诺依曼 . 董璐 ， 译 . 沉默的螺旋 ：舆论—我们的社会皮肤 [M] . 北京 ：北京大学出版社 ，2013 .

[20] （ 美 ）马克斯韦尔·麦库姆斯 . 郭镇之 ，徐培喜 ，译 . 议程设置 ：大众媒介与舆论 [M] . 北京 ：北京大学出版社 ，2008 .

大师精华课系列

历史学原来很有趣

16位大师的精华课

曲水 著

引导读者思考，
与读者进行有趣互动

将历史学与工作、
生活结合，学以致用

16位世界著名的
历史学家娓娓道来

HISTORY IS VERY INTERESTING

THE ESSENCE COURSE OF 16 MASTERS

萌系漫画插图
双色精美印刷

清华大学出版社

大师精华课系列

历史学原来很有趣：

16 位大师的精华课

曲水　著

清華大學出版社
北　京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。举报：**010-62782989**，**beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn**。

图书在版编目（**CIP**）数据

历史学原来很有趣：16位大师的精华课 / 曲水著．—北京：清华大学出版社，2021.10

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-58256-4

I．①历…　II．①曲…　III．①史学 - 通俗读物　IV．①K0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2021)第097953号

责任编辑：刘　洋

封面设计：徐　超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：沈　露

出版发行：清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦A座

邮　　编：100084

社总机：010-62770175

邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市国英印务有限公司

经　　销：全国新华书店
开　　本：148mm×210mm
印　　张：9
字　　数：199千字
版　　次：2021年12月第1版
印　　次：2021年12月第1次印刷
定　　价：89.00元

产品编号：086708-01

内容简介

《历史学原来很有趣》不同于以往的历史学教材，它以课堂讲授方式，将历史学知识娓娓道来。在这本书中，希罗多德、汤因比、塔西佗、司马迁等16位世界著名历史学家，会有意识地提出一些问题，引导读者思考，与读者进行有趣的互动，让读者轻松掌握历史学相关知识。

《历史学原来很有趣》还设置了一个刚进入职场的人设—李彤，通过她在学习中对历史学的一些感悟，以及将历史学运用到工作中所取得的一些成绩，将历史学与工作、生活紧紧结合起来，让读者学以致用。

对历史学感兴趣，想要了解、学习历史学的读者，千万不要错过此书。

序言

“历史学是什么？”

“就是对历史的专门研究，简称史学，也称为历史科学。”

“好抽象，具体是干什么的呢？”

“历史学既要研究历史，还要对历史发展规律进行总结，并且包括研究历史所用到的一些方法和理论。”

“那历史又是什么？”

“这个还真不好下一个确切的定义，生活在不同时代和不同社会，以及处在不同社会地位的人有不同的答案。”

“说来听听？”

“19世纪法国古朗士说‘历史不过是过去所发生的一切事件的积聚，是人类社会的科学’；19世纪末德国伯伦汉说‘历史是人类发展的一门科学’；意大利克罗齐认为‘一切真正的历史都是当代的历史’；法国马鲁说‘历史是人类过去的知识’。”

“这又是过去，又是现在的，弄得我都晕了，有没有一个普遍的定义啊？”

“广义上历史可以指过去发生的一切事件，这些事件不一定跟人类社会有联系；狭义上历史仅指人类社会发生、发展的过程。”

“世界上历史著作那么多，我们该怎么区分它们？”

“可以根据不同的标准将这些历史划分为不同的系列。比如：按地域可分为世界史、国别史、地区史等；按时间可分为通史、断代史、阶段史等；按种类可分为人类历史、动物历史、植物历史、地球历史等；按学科可分为文学史、艺术史、哲学史、宗教史、民俗史、神话史、美术史、教育史、经济史、自然科学史等。”

“听起来很高深啊！这么高深的学问学完后有什么用呢？是能让我升职加薪，还是升官发财？”

“都不能。”

“那能让我健康长寿吗？”

“也不能。”

“什么用都没有，那我干吗学它？”

“无用之用，是为大用！”

“什么意思？”

“在几千年的历史长河中，有很多散发着大智慧的书。它们在那里熠熠生辉，等待着你的赏读。它们取之不尽、用之不竭，将它们学以致用是你一生的财富。多看历史，能开阔自己的眼界，洞悉事物发展的规律和预测未来，这在当今社会是非常重要的。虽然历史的车轮一刻不停地向前，很多事变了，现象变了，但本质没变，规律没变，掌握了本质和规律，你就拥有了应对一切变化的法宝。”

“原来如此！那我该怎么学习它呢？”

“读历史重点不在记忆，而在思辨。”

“思辨？什么意思？”

“就是当你读到古人面临重要的选择时，赶紧停下来不要再读了，想想如果是自己将如何决定，为什么要这么做。想清楚后再看古人是怎么决定的，原因何在，结局如何。最后将自己的决定跟古人的相比较，看看有什么异同。要不断思考怎样将古人的智慧应用到现代生活之中，将历史的经验融合到现代社会之中，这样才能将古人的智慧为己所用，书写属于自己的历史。”

“听起来不错，那赶紧给我讲讲吧。”

“我的历史课跟别人大不相同，没有理论，没有时间线，没有国别，只有古今中外16位著名的历史学家。这16位大师直接来讲他们的代表作，讲他们对历史的独特看法，讲他们是怎么研究历史的，还有他们独特的历史写作方法，好让大家对整个历史学有个基本的了解，以后读历史著作时知道应该注意什么。”

“太好了，已经迫不及待想听他们讲的课了。”

“因为才疏学浅，有不对的地方烦请不吝赐教！”

“别啰唆了，快点儿开始吧！”

引言

“你刚高中毕业吗？写的东西这样幼稚、肤浅、没有见地！这样没有深度、没有灵魂的东西，你好意思拿给读者看？做记者，你要对你的读者负责！”某网站首席记者刘记训斥道。

被训斥的实习记者李彤有些不服，这可是自己修改了好多遍才交出来的，里面的每一个句子也是斟酌再三才确定的，可以说用了十二分的心，怎么就不行呢？于是她争辩道：“师傅，我不知道自己到底差在哪里，里面的每一句话我都是经过深思熟虑的。”

刘记招招手，让李彤在自己旁边坐下，然后语重心长地说：“你的文字很好，稿子的处理也不错，这些都没有什么问题，但别忘了我们记者是干什么的。要经过对材料的深入分析，告诉读者真相，这需要我们有自己的看法和主张，而不是人云亦云。”

刘记指着一段话道：“你看，这是你的观点。这些观点要不人云亦云，要不太过肤浅，这样的观点怎能让人信服？一篇文稿如果没有自己独特的观点，就像人没有灵魂一样。”

李彤再读自己昨晚写的观点，感觉是有点不深刻，但这已经是自己所能想到的极限了。她惭愧地低下了头，眼睛看着自己的脚尖。

刘记看出李彤的窘迫，安慰道：“小李啊，不要气馁，你刚毕业，接触的事情少，有时没有自己的观点也是正常的，但你不能总是这样。你要多看书，尤其是历史学，因为它是研究人类发展规律的，里面的很多观点我们可以借鉴。”

刘记喝了一口茶，接着说：“比如说，你稿件中介绍的A市改革，我们可以跟古今中外一些类似的改革进行比较，看看那些改革都存在什么问题，产生了哪些积极和消极的作用，哪些利益方会反对，哪些利益方会赞同。这些前人已经都分析好了，你只要把过去的事件跟现在的进行对比，就能看到一些更深层的东西，提炼出一些深刻的观点。其实很多东西是相通的，人说‘究天人之际，通古今之变，成一家之言’，便是如此。回去多看书，多反思自己，再写东西时要记得从历史中找规律。”

李彤愁眉苦脸地走出了刘记的办公室，心想该怎么提高自己的见识呢？难道真的要去学那个听起来就很没意思的“历史学”？

下班后，郁闷的李彤叫上几个也在本市的同学一起吃饭，席间大家争相吐槽各自的糗事：有上班迟到被领导抓到的，有因为失误被上级批评的，还有因为拖延被开会点名的。

听到这些，李彤郁闷的心情好了很多，自嘲道："你们的问题都没我的严重，我因为读书少，被批没见识。更郁闷的是，我师傅居然让我去学最枯燥的历史学！历史，我从开始学的第一天就不喜欢，历史学估计更没意思。你们说，过去那些破事有什么好学的？"

于是大家就李彤该不该学历史进行了一场大辩论，最后因为李彤想把自己实习记者的身份转正，大家一致同意李彤听从直接领导的意见，去学习历史学。

同学甲说："自己看书太枯燥了，我有个高中同学，他就在本市的A大，他们的历史学系非常出名，我帮你问问，你利用业余时间去旁听，这样学起来还能轻松些、有意思些。"

很快同学甲就收到高中同学的回信，说A大的历史系正好有个全新的高科技课堂，这个周末就要开课了。虽然名额已满，不过因为他是助教，还是可以帮忙申请一个名额的。

听到高科技，李彤有些好奇，既然已经下定决心要入"地狱"，那么就去见识见识高科技的"地狱"是什么样的吧！

周末等待李彤的将会是什么呢？

目 录

内容简介
序言
引言
第一章　希罗多德导师讲《历史》
第一节　为什么要写《历史》？
第二节　小小希腊凭借什么战胜了庞大的波斯帝国？
第三节　怎样获得史料，又如何取舍？
第四节　历史叙述的窍门
第二章　汤因比导师讲《历史研究》
第一节　以往历史研究的缺陷
第二节　文明的发展规律
第三节　希腊—中国模式
第四节　“大历史”写作
第三章　李济导师讲“遗迹中的历史”
第一节　隐藏在陶片中的秘密
第二节　谁说殷商只是一个传说？
第三节　田野考古方法
第四节　考古对历史学的意义
第四章　赫勒敦导师讲《历史绪论》
第一节　当历史与哲学结合在一起会发生什么？
第二节　历史是有规律的！
第三节　经济对人类社会的重要作用
第五章　卢奇安导师讲《论撰史》
第一节　史学家为什么要如实叙述？
第二节　完美历史学家修炼方法
第三节　历史的写作技巧
第四节　历史叙述的美感
第六章　塔西佗导师讲《编年史》
第一节　“惩罚暴君的鞭子”
第二节　为什么史学容易失真？
第三节　原来历史也可以运用悲剧手法！
第四节　怎样用文字去表达自己的感情？
第七章　费弗尔导师讲“年鉴学派”
第一节　史学家要走出封闭的小圈子

第二节　只有整体历史才是真正的历史
第三节　跨学科研究历史
第四节　年鉴学派的学术特色
第八章　司马迁导师讲《史记》
第一节　一个史学家的坚持
第二节　一家之言是怎样炼成的？
第三节　一个人的人生价值
第四节　怎么写好纪传体？
第九章　卡莱尔导师讲“英雄史观”
第一节　遥望各路英雄
第二节　寻找“盖世英雄”
第三节　世界历史就是英雄的历史？
第四节　浪漫主义的历史写法
第十章　修昔底德导师讲《伯罗奔尼撒战争史》
第一节　为了实事求是我愿以身试险
第二节　人性的悲凉
第三节　修昔底德陷阱
第十一章　顾颉刚导师讲“民俗学”
第一节　民俗研究方法
第二节　孟姜女故事的转变告诉我们什么？
第三节　“疑古”与辨伪：古史辨运动
第四节　民俗视角下的《诗经》研究
第十二章　布洛赫导师讲《封建社会》
第一节　史学家的职责
第二节　西欧的封建社会
第三节　《封建社会》的研究方法
第十三章　斯宾格勒导师讲《西方的没落》
第一节　历史领域的哥白尼革命
第二节　文化与文明
第三节　真的能预测未来吗？
第十四章　吕思勉导师讲《吕著中国通史》
第一节　我看历史
第二节　怎样平行叙述历史？
第三节　史学家的民族精神
第十五章　斯塔夫里阿诺斯导师讲《全球通史》
第一节　从月球上看世界的全球史观
第二节　地理环境对人类发展的重要作用
第三节　世界历史的独特书写方式

第十六章　肯尼迪导师讲《大国的兴衰》
　　第一节　苍茫大地，谁主沉浮？
　　第二节　大国兴衰的密码是什么？
　　第三节　如果重写，你会改变观点吗？
参考文献

第一章　希罗多德导师讲《历史》

本章主要通过4个小节，把“历史之父”希罗多德对于历史的见解和观点用现代语言生动地呈现出来，涉及希罗多德写作《历史》的目的、资料的取舍，以及历史写作的一些经典方法。对那些想要了解历史学，并想从历史学中汲取营养为我所用的人大有裨益。

希罗多德

（Herodotus，约公元前484—前425），出生于小亚细亚西南海边一个古老的城市，从小就酷爱史诗。希罗多德成年后，曾积极参加推翻篡位者的斗争，因斗争失败被流放。后来篡位者的统治被推翻，他才得以回到故乡，但不久又被迫出走，从此再也没有回去过。希罗多德是古希腊作家、历史学家，他将旅行途中的见闻，以及第一波斯帝国的历史都记录下来，形成史学名著《历史》，是西方文学的奠基人，被尊称为“历史之父”。

第一节　为什么要写《历史》？

因为平时闹铃定的是礼拜一到礼拜五，所以礼拜六当李彤睡到自然醒时，已经有些晚了，她匆匆收拾一下，随手拿了一盒牛奶，出门了。

幸好礼拜六不堵车，当李彤到达教室时，人还没到齐，导师也没来。李彤一边喝牛奶，一边观察教室里的其他人，有年轻人，也有中年人，看起来除了学生，还有像自己一样的“社会人”。

这个教室好奇怪，没有讲台，黑板好像是液晶的，每个桌子还放着科技感十足的头盔，以及其他一些叫不上名的高科技产品。

看到这里，李彤有些期待，希望快点开课，好见识一下高科技课堂到底是什么样的。但是，上课时间马上就到了，怎么导师还没来呢？这不符合“导师”的作风啊。

正想着，一个高个子，长得帅帅的男生从教室后面走到了前面。“难道这就是我们的导师？”李彤那颗少女心开始欢快地跳起来。

“大家好，我是这次历史学课程的助教，大家叫我小安就行。我们采取了一种全新的教学模式，至于到底是什么样的，这里我就不多说了，大家马上就能体验到。现在，大家跟我一起把这些设备戴起来，我们一起去上课吧！”

李彤跟随助教小安一起穿戴完那些设备后，突然发现自己身处一个广场上，周围像是古代的一些建筑，还有很多柱子，在一个大柱子下面站着一位长着大胡子的外国人，穿得很奇怪。“难道我穿越了？”李彤想。

正在这时小安来了，还有其他同学。小安解释道：“大家不要慌，这就是我们最新的教学尝试，借助现代高科技，好像回到了过去，然后通过视觉、听觉等手段来进行学习。”

当大家还在惊叹不已时，大柱子下面的那个怪人走了过来，边走边说：“欢迎你们—我远道而来的朋友，我叫希罗多德，有人称我为‘历史之父’，也有人称我为‘谎言之父’。”

“啊！天啊，居然是希罗多德！”李彤听到旁边有人欣喜道。

“难道他是个名人？”李彤心想，“不过我怎么好像没听说过呢？”

“朋友们，其实我只是一个讲故事的人，喜欢把自己的所见所闻讲给

大家听。年轻的时候，因为不得已的原因，我只能背井离乡，到处流浪，后来我爱上了这种游历的生活，成为一个你们常说的‘旅游达人’。”

大家听到“旅游达人”一词都笑了，这个知道现代语言的古人好幽默啊，不得不说现代高科技太厉害了，居然能让古人拥有现代人的智慧！

希罗多德接着说：“我去过波斯帝国的很多地方，去过伊奥尼亚、叙利亚、意大利、西西里；穿过腓尼基去过埃及和利比亚；渡过赫勒斯滂海峡去过拜占庭、马其顿。如果使用现代的地名，我基本上踏遍了西亚、北非以及欧洲。”

一位同学赞叹道：“导师，您太厉害了！您比现在那些旅游达人厉害多了。要知道两千多年前，出行基本靠腿，真不知道您是怎么做到的！”

“这位同学过奖了。虽然旅途艰辛，但过程很快乐。因为我的旅游不像现代人的旅游—‘上车睡觉，下车拍照，回家一问啥都不知道’，我每到一个地方都会停留一段时间，到处去看看；听说有名胜古迹，就去考察一番；对于当地的风土人情，我也不会放过；如果听到什么传说和奇闻逸事，我就收集起来。当然，对于这些资料，我不是简单地记录，还要进行考证，然后整理分析。每一个地方都有自己独特的魅力，他们就像藏在深山中的宝贝，被我一个一个发掘出来，这是一件非常快乐的事情。正是因为这些快乐，我忘记了旅途的艰难险阻，一直想要走下去。”希罗多德微笑道。

李彤边听边想：“我现在的工作跟希罗多德导师当年从事的事情好相似啊，也是收集材料、核查材料、分析材料、整理材料，然后提出自己的观点和看法。只是我在做这些时怎么没感受到快乐呢？”

一位长得小巧、戴着眼镜的女同学好奇道：“导师，据我所知在您之前希腊还没有真正的历史著作，那时大家通常写的都是诗歌，然后伴随着竖琴吟唱，就像《荷马史诗》那样。您怎么想到要把收集的材料进行考证、分析，最后变成一本历史著作的呢？”

希罗多德导师捋了捋自己的长胡子，说道：“我曾经读过著名‘记事家’赫卡泰欧斯写的《大地环行》，这本书主要讲了赫卡泰欧斯游历时的见闻，非常有趣。他在书中说‘我只记录我认为最真实的东西’，这句话对我产生了重大影响，让我明白原来书可以表达自己的观点。我很认同他的说法，那时就立志将自己游历中的见闻也真实地记录下来。”（如图1-1所示）



图1-1　希罗多德的历史观

“后来，我来到雅典，也就是我们现在站着的这片土地。”希罗多德导师环顾四周，声音中有些遗憾，“当时这里非常繁荣，简直就是希腊的政治、经济、文化中心和海上交通枢纽啊。当时，也是在这个广场上，我当众朗读自己的作品，让更多的人了解我所见到、听到的趣事。”

“也是在这里，我结识了雅典‘第一公民’伯利克里，还有戏剧家索福克里斯，以及其他社会精英；我了解到雅典的民主政治，了解到‘在法律面前人人平等’。我耳闻目睹了小小的希腊城邦击败庞大波斯帝国的侵略事件，这让我很好奇，于是我就反思：波斯人是怎样兴起，又是如何对外扩张的？为什么希腊人会跟波斯人产生冲突？为什么只有几万人的雅典能击败兵力数倍于自己的波斯大军？”

希罗多德导师有些激动地说：“在考察这些时，我发现不管是希腊人、波斯人还是埃及人、印度人，他们都创造了伟大的成就；在创造这些伟大成就的过程中涌现了很多可歌可泣的人和事；特别是希腊人和波斯人之间发生战争的原因，以及能够以少胜多的原因，对后人有极强的警示作用。我不希望这些过去的事情随着时间的流逝而泯灭，不希望这些可贵的经验就这样被浪费，我希望他们能一直流传下去，对后人有所帮助。我认为国家的兴亡和人事的成败都是有规律的，都是有迹可循的。所以，我下定决心，要写出一部不同于以往的历史著作。”（如图1-2所示）

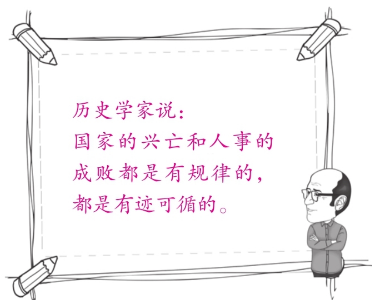


图1-2　历史是有规律的

大家不禁纷纷鼓掌，一位同学赞道："导师，您知道吗？您这种用历史事实来垂训后人的做法，对后代史学的发展产生了极大的影响啊。"

"这个我当时没有想到，不过我想不管写什么书都要对其他人有所帮助，这样才能让别人多有收获。"

听到这里李彤很惭愧，难怪自己写不出好文章，看来是自己的写作目的太"低俗"了，自己只是为了博人眼球而写作，根本就没有想到写作还有更高尚的目的，看来刘记说得没错，自己真得好好想想了！

正在李彤沉思时，希罗多德导师走到她面前，轻声问道："这位同学，你是不是想说点什么？"

李彤赶紧拉回思绪，激动地看着希罗多德导师，真诚地说："导师，谢谢您！"

"如果我的知识，还对你们有所帮助，那是我最大的荣幸，我也谢谢你们，让我这个孤独了几千年的老人又迎来人生的'第二春'。下面我们分析一下希波战争中希腊城邦能够以少胜多的原因吧！"

第二节　小小希腊凭借什么战胜了庞大的波斯帝国？

“你们有谁读过我写的《历史》？”希罗多德导师问道。

有几个同学说自己读过，还有一部分同学说自己只读了一部分，李彤心虚得赶紧往后挪了挪，希罗多德导师看到后笑了起来：“大家不要有心理负担，我只是想问问你们在阅读《历史》时有什么疑问。”

一位胖胖的男生回应道：“导师，我有点不太明白，您为什么在讲述战争时还要探索大量的自然事物，比如埃及土地、河流、气候形成的原因。这样削弱了文章的可读性，我觉得如果直接写战争的故事会更加精彩。”

“这位同学的问题提得很好，其实我那样写有我的苦心。”希罗多德导师将两只手背在身后，开始在广场上踱起步来：“读过《历史》这本书的应该都知道，我的每一个历史故事都不是简单的记录，我通常会将这件事的前因后果、来龙去脉都交代清楚，只有这样我们才能追寻到隐藏在历史事件背后的深层次原因，就像你们所说的‘没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨’。只有找出背后真正的原因，才能找到规律，才能对后世所有警示。”

“原来如此！看来导师真是用心良苦啊，为了达到自己的目的，不惜放弃文章的流畅性，这点真得好好学习。”李彤心想，自己有时就是为了追求文章的连续性和可读性，不惜舍弃一些必要的原因交代。（如图1-3所示）

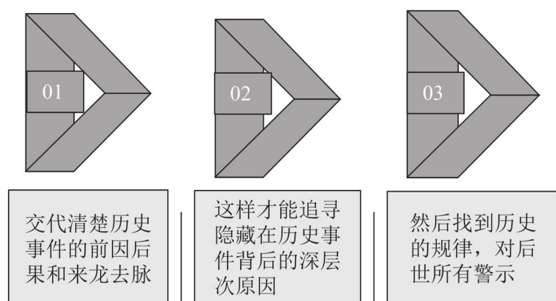


图1-3　为什么插入自然事物

希罗多德导师接着问道：“大家觉得为什么以雅典、斯巴达为首的希

腊人会跟波斯人发生战争呢？”

“导师，同一件事，不同的民族会有不同的看法。这要看从谁的角度去看。”之前那个戴眼镜的女生（以后称呼为“眼镜妹”）答道。

“是的，”希罗多德导师一边点头一边说，“对波斯史家来说，开始不过是大家你来我往抢女人，但是后来因为海伦发生了战争，摧毁了特洛伊就是希腊人的不对了，于是希腊人就成了波斯人的敌人，是不是觉得有些可笑？”

“从腓尼基人的角度来看，他们把伊奥带到埃及根本不是什么抢劫，而是因为伊奥跟船长私通，怀孕了，不敢回去，她是自愿随船离开的。”希罗多德导师接着说，“当然，从我们希腊人的角度来看，说法又不同，是赫拉将伊奥赶到埃及，宙斯将欧罗巴送到克里特，海伦是特洛伊故事中的女主角。同样的事，为什么不同地方的人会有不同说法呢？”

“因为传统和习俗不同。”一位男生说道。

“非常正确！因为亚洲人根本不在乎几个女人，所以同样是抢女人事件，波斯人和希腊人的看法就截然不同，这样的不同最终导致了战争的爆发。对不同的民族来说，因为传统和习俗不同，对于正义的标准也很难达成一个统一的观点，从而引发各种矛盾。”希罗多德导师解释道。

一位女生接道：“导师您通过多角度、多方面的描写，让我们明白了希腊与波斯之间的冲突归根结底是习俗的冲突，也是两种文明的冲突。”

“这位同学总结得非常好，我很欣慰。”希罗多德导师称赞道，“其实很多冲突都是不同文明间的冲突，不仅希腊和波斯的战争，还有很多其他战争也是这样，这点我们就不再多说了。现在我们来分析一下希腊能够以少胜多的背后原因是什么。这点还要先从二者的政治制度说起。”

“我们知道波斯的僭主政治有着悠久的历史。当年米底人发动暴动推翻了亚述人的统治，获得了自由，其他民族也相继获得了自由。不过，好景不长，米底各部落开始了相互斗争。你们看，自由不但没有带来秩序，还带来了不义和混乱。在混乱中，代奥凯斯乘机当上了国王。他很聪明，也知道约束自己，将自己塑造成一个神，变成城邦中法律和习俗的制定者，使得城内充满了秩序和规范。但是当第一位真正的君主—居鲁士统治时，就开始破坏一些习俗。因为一句话，居鲁士就将本应被烧死的另一位僭主从火中救出。后来随着波斯帝国不断扩张，居鲁士将波斯人对自然元素的敬畏这一传统习俗也丢掉了。”

希罗多德导师接着说：“居鲁士的儿子冈比西斯当了僭主后，更为肆意地破坏习俗。他攻下埃及后，不顾当地习俗将埃及法老阿玛西斯的尸体挖出鞭打，并用波斯的神火将阿玛西斯的尸体烧掉。要知道，木乃伊在埃及是神一样的存在，并且埃及人认为火是活的野兽，神怎么能让野兽给吃掉？但是波斯人却觉得不能把一个人的尸体给神！可以说，冈比西斯的命令违背了两个民族的传统习俗。之后，冈比西斯变得更加狂妄和疯魔，他不断地破坏和颠倒各种习俗，不过他依然坚守了不能说谎这个最为核心的习俗。”

“但是，他的继任者‘七人帮’中的大流士却认为不说谎这一习俗已经不再重要，他觉得必要的时候是可以说谎的。后来大流士的儿子薛西斯成为僭主后，更加狂妄，为了自己的私欲要去征服希腊。这就是波斯的僭主政治，大家觉得这样的制度有什么弊端呢？”希罗多德导师问道。

“我觉得这种制度完全依赖于个人，如果僭主的各方面好还行，如果碰上不好的，将是整个国家的不幸。”一个同学说道。

另一个同学说：“当一个人有了至高无上的权力，并且没有法律和习俗的制约，就可能做出破坏习俗的事情。”

希罗多德导师点头道：“是的，政治生活恰当的界限和范围是由习俗规定的，如果政治运作超过习俗的边界，那么政治就变得没有根基。每一个文明要想在政治领域生存，就需要将自然和习俗结合成人的生活方式，这里自然和习俗是共同发挥作用的。僭主政治下的波斯因为僭主一次次越过习俗的界限，最后只剩下纯粹的自然力量，这样的统治是根本行不通的，也是没有根基的。虽然在形式上看似统一，但内部却已分崩离析，尤其像波斯这样的多民族国家，根本没有凝聚力，怎么可能长久存在？最后的失败也是必然的。”

听了希罗多德导师的分析，大家纷纷点头称是。有一名学生问道：“导师，就我所知希腊当时的政治虽然有共同的习俗，但是各城邦也处在分散的状态下啊，他们怎么就团结起来了呢？”

“因为战争！”另一个同学道，“当时我们国家的国共两党，不也因为日本的侵略而联合起来了吗？”

“是的，共同的习俗只提供了团结起来的可能性，但战争却带来了团结的契机。当时波斯帝国的军队规模远远超过希腊政治联合体，看起来屈服于波斯才是最好的选择，但是希腊人没这样做，而是选择勇敢地战斗，这又是为什么呢？”希罗多德导师问道。

“因为这场战争的输赢决定了谁将奴役谁。我们来听听斯巴达人是怎样拒绝波斯人的劝降，就明白了：‘你知道做奴隶的滋味，但是你却从来没尝过自由的滋味，你根本不知道自由有多美。如果，你也尝过自由的滋味，你就会劝我不仅要用矛头还要用斧子去为它战斗了。’”

“其实希腊和波斯的战争，也是雅典民主政治与波斯僭主政治之间的斗争。雅典之所以能击败庞大的波斯帝国，主要是因为雅典的民主和自由激励着希腊人，让他们无所畏惧，为自由而奋战！当然，不可否认，还有一些偶然因素导致了希腊人的胜利，可能这也是天命使然吧！”（如图1-4所示）

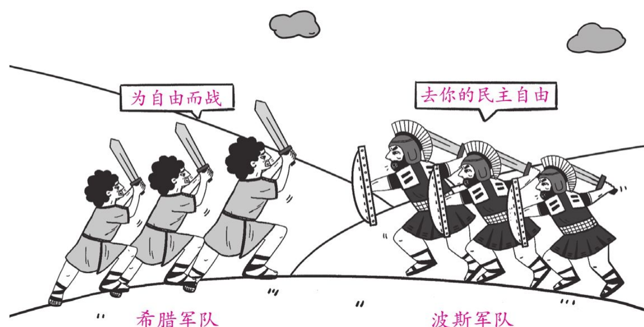


图**1-4**　希腊和波斯的战争

一位同学马上反击道：“导师，对于您说的‘天命’我不认同，我觉得这是历史发展的必然。从古至今，没有一个国家能永远强大，再强大的国家都会盛极而衰，最后消失在历史的长河中。”

“既然历史是由人创造的，而人又具有共性和个性，那么历史肯定也具有必然和偶然的特性，历史学也具有一致性和分歧性。因为历史学研究的对象是具体的人，是历史事件中每个人的内心活动，这是极其复杂的，不是简单几个词语就能概括的，不同的人会有不同的看法，这是必然的，所以这位同学我不想就这个问题跟你争论，我们各自保留自己的看法吧。下面，我想跟同学们分享一下自己在《历史》写作中是怎么获得史料，又是如何取舍的。”

第三节　怎样获得史料，又如何取舍？

“导师，您不是通过游历获得史料的吗？”一名同学问道。

希罗多德导师抬头看了看远方蔚蓝的天空，好像又回忆起那段游历的时光，语气轻快地说：“那只是其中的一种途径，还有一些其他的途径。虽然你们现代获得史料的途径非常多，也非常便捷，但我觉得我那一套老方法对你们研究历史也还有一点作用，所以我想借这个机会跟大家分享一下。”

听到导师说得这样真诚，一些思想还在开小差的同学赶紧拉回了思绪，开始认真听导师的课。

“第一种是文献史料。我的《历史》中引用了大量的文学作品，既有官方的，也有私人的。你们应该知道，我那个时代历史记忆刚从口传历史上升到文字记载不久，书籍还是很少的，所以文献史料也有限，能找到的文献史料不过是一些文学作品（像《荷马史诗》、一些散文纪实等）、神谕等宗教档案（大多来自德尔菲神庙，包括希腊本土神庙，还有蛮族神托所的神谕）、异族人的年代记等官方文献。幸好我是你们口中的‘富二代’，才能接触到这些，如果是个穷小子，可能我也没有机会在这里给你们上课了。”

“第二种是考古史料，包括一些碑铭、纪念物及我在游历中的所见所闻。我在游历中收集了一些地方的民情风俗、传说、旧闻，虽然资料不是很多，但这些经历对我的人生观、历史观产生了深远的影响，可以说没有那些游历上的经历，我也不会是现在的我。”

“我用得最多的是第三种，就是口述史料。不管别人告诉我什么，甚至有的我也不信，但是我都会把它记录下来，可以说是‘有闻必录’。这些口述史料，大部分是我所要记录地区居民的实地采访，有不少口述者是希波战争的参与者。每到一个地方，我都会详细去考察当地的人情地貌和风俗习惯，并探访当地的居民，尤其那些知识渊博的祭司我更不会放过，总是想尽一切办法让他们把知道的故事都告诉我。”（如图1-5所示）

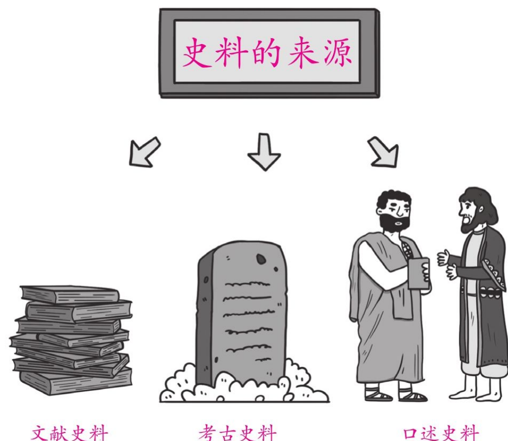


图**1-5**　史料的来源

“所以，导师您在您的作品中声明‘我的责任就是记录人们所说的一切，尽管有的我自己都不相信是真实的。我的这个声明适用于我著作的全部’。”

希罗多德导师有些不好意思地点点头。

一名同学不解道：“导师，据我所知在您当时的时代文字早已成熟，并且也有了不少文字记载，既然口述史料那么不靠谱，您为什么还要大量使用口述史料呢？”

“这主要是因为在当时的情况下实地搜集资料还有很大的局限性。虽然当时希腊文字已经成熟，并且有了学校，但书籍还是很罕见的，而且都是手抄本，只在少数人手中流传。后来虽然出现了可销售的书，但大多数人只能在学校接触到文字材料的机会，或者到公共场所听演讲。真羡慕你们这个时代，有互联网，想要获得什么材料都很容易。”

“当然，这只是一个原因，还有一个原因就是战争也是有一定实效的。我着手写希波战争时，战争刚结束不久，很多亲历战争的人还活着，对战争记忆犹新，所以找他们来讲述这个历史相对来说更方便一些。此外，还有我这个希腊人对口述历史的偏爱吧，你们也知道《荷马史诗》和《大地环行》对我有很大的影响。”

“原来客观如导师您也有自己的感情偏好！”一位女同学不禁说道。

“这是当然。所以这也是口述史料的弊端，因为每个人都有自己的喜好，在叙述时会无意识地加入自己的一些感情，最后导致自己所说的偏离了事实，这也是无法避免的。”希罗多德导师道。

“是的，记得我读过梁启超后来在检讨自己多年前所写的《戊戌政变记》时说，自己当年写这本书时非常气愤，因为有很多感情在里面，所以有的事实被夸大了，这样歪曲了事实的资料是不能当作信史的。所以说，即使是亲历者所说的也不一定就是客观事实。”一位戴眼镜的男同学说道。

希罗多德导师点头称赞：“这位同学说得非常对。所以，历史不是一些事件的简单相加，而是充满了当事人复杂感受的矛盾集合体，没有谁能够拥有上帝的视角，不受任何影响地去看待那些事件，就连具有专业素养的历史学家都不能摆脱这些影响，更何况那些非专业的参与历史的讲述者？所以我们对史料要学会取舍。”

“为了让我的叙述更加客观，我会博采众说。即便是同一件事，我也会采访不同立场的人，将他们不同的说法都记录下来，所以你们在读《历史》时会经常看到‘希腊人是这样说的’‘波斯人却有另外的说法’‘有人这样说’‘还有人那样说’等。然后，我会把这些记录放在一起相互参证，分析出哪些是没有疑义的，哪些是可能的，哪些是不可能的，哪些是有争议、需要暂时存疑的。”

“当然，对于有的材料，我还要运用逻辑推理去分析。对于一些可疑的材料，我通常将它们记录下来，并且提出自己的意见，然后去实地进行考察。比如，我听到有人说阿拉伯有一种带翼的蛇，为了验证这个说法到底是真是假，我不远千里、跋山涉水到阿拉伯当地进行了核实。”

“导师，您的这种求真精神对我们现代人来说也是非常重要的！”李彤不禁赞叹道，“有一次，我觉得采访对象说的数据不对，以为自己记错了，就重听了一遍采访记录，确认没有记错，于是就这样写了。新闻发出去之后，才知道是采访对象当时说错了。因为这件事我受到了批评，当时还觉得自己挺委屈，现在想来确实是我没做好，如果我有您这样求真的精神，直接打电话跟采访对象核实一下，就不会犯错误了。”

希罗多德导师微笑着说：“谢谢您的称赞，只是即便这样，还有人说我是‘谎言之父’啊！”他的笑容有些苦涩。

“导师，每一个时代的历史都有不同的意义，不可避免地有时代的烙印，也有那个时代无法逾越的局限性，我们不能用现代的观点去评价那时的您。在您的时代，人们觉得功绩只有被称颂才能永存，那时人们觉得好的故事是要吸引人的，所以更多关注的是人文主义，对于准确度就没那么多的要求，这不是您的错，是被那个时代限制了。再说您讲述别

人告诉您的所见所闻，这就是真实的！至于讲述的人可能因为记忆的偏差，所说的并不一定是真实的，这也是存在的，您不要耿耿于怀。”之前那位看起来很博学的戴眼镜男生（以后称呼为“眼镜兄”）慷慨道。

“谢谢，谢谢你们的理解！”希罗多德导师的声音有些颤抖，“没想到你们不但没有计较我的错误，还来安慰我，这让我很感动。我决定把自己总结的一些历史叙述技巧，全都告诉你们。”

第四节　历史叙述的窍门

同学们听到希罗多德导师的这句话都惊呆了，没想到导师这样的伟人也很在乎后人对自己的评价，并且还要将自己的叙述窍门倾囊相授，这太让人感动了。

“我的朋友，首先提醒大家一下，在我生活的时代，‘写作’这个词是包含在‘叙述’里面的，一个作者只有将自己‘写’的东西讲给大家听后，才算完成了‘写作’的任务。当年我就是在这个广场上，将《历史》朗读给聚集在这里的人听的。为了引起大家的兴趣，有时需要直接与听众交流，所以通常是在大故事中套用小故事。我的《历史》中有很多线索，随便把某一段拆开，都是可以随意讲述的客体。对于同一件事，我通常会从不同的立场、不同的目的去解读，因为这种方式符合当时的社会习惯，广受欢迎！不过，你们今天可能觉得这样的叙述方式有点乱，觉得一件事还没讲完就插入另外一件事，有时候还会在‘插话中插话’，并且插得挺长，估计不太符合你们的阅读习惯！”

下面有几个人点了点头，看来他们都读过导师的著作了。一个同学说：“我读的时候是先略掉那些‘插话’，直接把一个故事看完，然后再回过头来看‘插话’的。不过，导师您的故事都很吸引人，里面每一个人物形象都非常生动鲜明。”

另一位同学接过话来，说：“是的。导师描绘的那场关于梭伦和吕底亚国王克洛伊索斯的对话让我印象深刻，里面将吕底亚国王的鼠目寸光与卢梭的聪颖贤达描绘得栩栩如生，并且还将这两个人放在一起对照，让人物的性格更加突出。”

“导师，您放弃了神话的形式，直接用叙述的手段来描述人类的历史事件，特别是战争和政治动荡的社会原因，这真是超越了前人啊，从此您的这种历史叙述方法被当成史学家的一个传统了！”一位同学称赞道。

“哈哈，说得我都不好意思了，不过我之所以采用这种方法也是模仿和借鉴了前人。我从小就非常喜欢《荷马史诗》，受它的影响，我书中的语言、形式、情节结构还有叙事手法，都带有浓重的‘荷马风’。你们想要写出好的历史作品，也要多读前人的著作，尤其是经典的，你们喜欢的那些著作，这样潜移默化，慢慢你也就有了他的风格。当然，还要结合自己的创新！”

希罗多德导师又道："在《历史》的写作中，我用正叙的方法描写了希波战争，里面有时也会运用一下倒叙，这个用得不是很多，用得最多的是插叙。我通常在叙述一个历史事件时用插叙的方法来描写当地的地理环境、风土人情、经济生活、名胜古迹、宗教信仰等。当然，在插入的时候，我会寻找一个最适合的地方，不去破坏作品整体的美感。这样做主要是对希波战争进行必要的补充和完善，不让自己的《历史》变成一本枯燥的编年史，而是力争将它写成一部能吸引人的读物。"

希罗多德导师接着说："在叙述这些故事时，除了顺叙、倒叙、插叙的叙述方法，我的书中还涉及多样化的题材。因为写作时史料来源丰富，上一节我介绍过主要是文献、考古、口述三类，不同的史料来源造就了多样的题材，比如神话传说、家族谱系、人种志、地理描述等。对于神话，我持有不予评价的'客观中立'立场；对于不同的人种，我主要从各民族不同的风俗习惯入手，有时还会介绍其宗教、婚姻、教育、地位等信息；对于地理描写，我是将自己所获得的信息都写上了。"（如图1-6所示）



图**1-6**　历史的写作手法

"所以，导师您为我们展现的是一幅宏伟、立体的古代近20个国家和地区的民族生活画卷啊，简直就是古代社会的小'百科全书'！"一位女同学赞叹道，夸得希罗多德导师也开心地笑了。

"导师，虽然我们研究历史是要追求真相，但历史事件是无法重现的，随着时间的流逝它们离我们越来越远，这时只能依赖一些证据来帮我们讲故事，比如您著作里运用的那些亲历者的回忆，或那时的一些文

献资料等，但这些证据通常都是不完全或者碎片化的，您是怎样将它们拼接起来的呢？”“眼镜兄”问道。

“天啊，这个问题感觉好专业！看来我跟人家差得不是一星半点，而是整整一条银河系啊，再不读书我就跟不上了！”李彤心想，“唉，回去要好好恶补历史知识了！”

“同学们，历史学家会尽量多地寻找一些可信资料，然后将这些碎片拼接起来。对于碎片间的缝隙，只能靠看似合理的解释，或者与已知事实相符合的推理来填补了。不过，我们也不能100%确定这是否正确复制了过去。历史，它不仅仅是过去所发生事件的集合，还是作者对历史事实的解释，所以你们要心胸开阔，能接受不同的意见。但是你们还要学会独立思考，做出自己正确的判断。”

希罗多德导师一一看过大家，然后有些忧伤地说：“我的朋友们，愉快的时间总是很短暂，我们到了要分别的时候，真的舍不得你们！不过，还是再见吧！”

同学们都还没来得及说“再见”，希罗多德导师就消失在大家的视线中，当大家摘下头盔时，头脑中还是一片茫然。

小安助教走到教室前面，笑着问道：“大家觉得这样的课怎么样？”同学们纷纷点头，说感觉太神奇了。小安助教怪笑道：“那么，请大家回去后将自己的上课体验写出来发给我吧。记住，只有认真写下自己感受的人，才有机会听下一节课！”

第二章　汤因比导师讲《历史研究》

本章主要通过4个小节，从汤因比对以往历史研究的缺陷开始讲起，引入文明，然后介绍文明的起源、生长、衰落、解体、死亡五个过程，再介绍汤因比导师的一种标准文明模式：希腊—中国模式。最后介绍了汤因比导师的“大历史”宏观叙述手法，方便大家阅读历史著作，对于想要写历史的同学，也可以学习借鉴。

阿诺德·约瑟夫·汤因比

（Arnold Joseph Toynbee，1889年4月14日—1975年10月22日），英国著名历史学家。他出生于历史学研究世家，从小就热爱历史。曾供职于英国外交部，出席过巴黎和平会议，在希土战争期间当过记者，还担任过伦敦皇家国际事务学会研究部主任。1929年和1967年他来华访问，对中国文化给予极高的评价。

他从1927年开始写《历史研究》，直至1961年才写完。《历史研究》共12册，主要讲述了世界主要民族的兴起与衰落，被誉为“现代学者最伟大的成就”。因其眼光独到，被誉为“近世以来最伟大的历史学家”。

第一节　以往历史研究的缺陷

为了争取到第2次上课的名额，李彤从A大回去后就开始认真写自己的上课感受，检查无误后才发给小安助教。当得知自己获得第2次上课的名额后，她的心才算落地。开心之余，李彤还向小安助教请教，像自己这样对历史知之甚少的人应该读哪些书才能提高。根据小安助教的推荐，她赶紧买了一些书籍准备恶补，争取下次上课不再像个白痴。

礼拜一，李彤跟师傅一起出去采访，回来后李彤就开始构思稿件。在构思时，李彤想起了希罗多德导师说过的“写作目的”，于是就将自己的目的写了下来；还想起了导师讲的，即便同一事件也要从不同的角度去分析，于是将这次采访所涉及的各方都写了下来，然后将他们的不同观点也记录整理下来；最后，自己的看法是什么呢？李彤看到这些杂乱的看法，有些迷糊了。

不过不能什么看法都没有就把稿子交上去啊，要不又会被师傅批评读书少没见识了，李彤只能硬着头皮写了一点自己的看法，然后将采访稿交给了刘记。刘记看完后，用手指敲着桌面说：“不错，比上次提高了一点，但是对于观点的提炼还是有待提高，继续努力！”

从刘记办公室出来后，李彤努努嘴，给自己打气道：“早晚有一天，我要让你无话可说！”

越是有所期盼，时间过得越慢。李彤感觉好像都过了一年，才等到第二次上课。这一次，李彤早早就赶到了教室，没想到很多人已经到了，大家正聚在一起讨论呢。

来上这节课的，除了一小部分学生，大多是各行各业的历史学爱好者。那个“眼镜兄”就是个历史学爱好者，已经研究很多年了；那个“眼镜妹”是个写历史小说的，对一些历史故事也是如数家珍；还有那个学生，是历史系的高才生……

李彤默默地走开了，跟他们一比自己就是一个“历史渣渣”啊。不过幸好，现在她开始对历史学产生兴趣，“兴趣是最好的导师”嘛。

戴上头盔，李彤心里想：“今天的导师会是谁呢？”

睁开眼睛的时候，李彤发现自己好像在一个书房，四周都是书，并且都是外国文字。

“欢迎大家的到来！”略带磁性的声音响起，一位穿着西装、打着领带、口袋上还放着白手绢的外国帅大叔从沙发上站了起来，沙发背上绣的是中国的牡丹。

“能再次见到东方面孔，我很开心！我叫汤因比，是英国人，曾经到中国做过研究，记得当时火车还在山海关停了很久。我很喜欢中国，这个稍后再说，我们还是先谈正题—关于历史学的一些问题。”

汤因比导师走到大家面前，问道：“大家有没有发现，以往历史学家在研究历史时存在什么问题？”

“眼镜兄”抢着回答道：“导师，您在《历史研究》的开篇就指出，以前的历史研究只是将民族国家作为一般的研究范围，这大大限制了历史学家的眼界。”

“是啊，以往的历史学家进行历史研究时，常常以某一个国家为中心，把人类历史分散成国别史，明显呈现出一种以自己为圆心向外发散的研究方式。之所以反对这种研究方式，是因为我发现，如果按照老一套的方法去研究历史，在欧洲根本没有哪一个国家能独立说明自己的历史问题。为了避免这样的问题再发生，我认为只有将那些历史现象放到一个更加广阔的范围—文明中去比较和考察，才能解释清楚那些历史现象。”汤因比导师说道。（如图2-1所示）

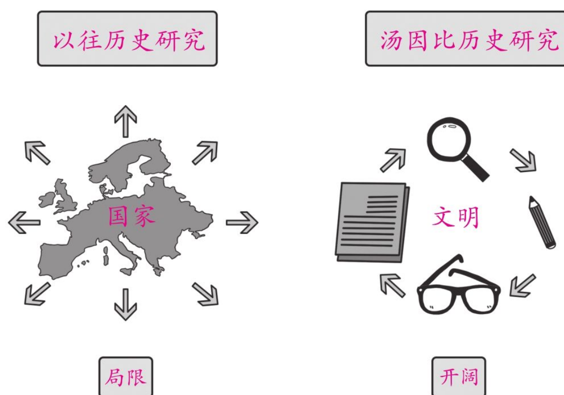


图2-1　以往历史研究与汤因比历史研究的对比

“文明是什么？文明就是具有一定时间和空间联系的某一群人，它不只包括一个国家，可能同时会包括同样类型的好几个国家。我们知道，文明本身又包含了政治、经济、文化三方面，其中文化是文明社会的精髓。”

“每一个文明也跟生物体一样，经历起源、生长、衰落、解体和死亡五个发展阶段。文明和文明之间就像生命体的延续，具有一定的历史继承性，每一个从旧文明中成长起来的新文明，都会比旧文明有所进步。每一个文明或是‘母体’，或是‘子体’，或者既是母体又是子体。”

汤因比导师接着说：“可能有人不解，我们为什么要从更大的范围，要从整体上去研究历史。因为随着科学技术的进步，人类可以轻易地从地球的一端到达另一端，可以说已经消除了空间上的距离，但人类并没有在精神和政治上达到同样的状态，战争还在继续，各地纷争不断。我自己就曾经历了两次世界大战，亲眼看到了战争给人类文明带来的巨大破坏。我觉得人类的互相残杀正在将人类推向自我毁灭的危险境地。现在，人类已经有了终结人类历史甚至全部生命的力量，如果我们还不觉醒，还不调整方向，必将跌入万劫不复的深渊。”

汤因比导师的声音不知不觉间高昂起来：“为了让人类得以继续，我们必须要实现政治和精神上的统一，这就要求我们必须相互熟识，从先熟悉彼此的历史开始。所以我的《历史研究》打破了以往以一个国家为研究对象的传统，以更广泛的文明为研究单位。”

“我把过去6000年的人类历史，划分成21个成熟的文明，其中埃及、苏美尔、米诺斯、古代中国、安第斯、玛雅这6个是直接从原始社会产生的第一代文明；赫梯、巴比伦、古代印度、希腊、伊朗、叙利亚、阿拉伯、中国、印度、朝鲜、西方、拜占庭、俄罗斯、墨西哥、育加丹这15个是从第一代文明派生出来的文明；还有5个文明—波利尼西亚、爱斯基摩、游牧、斯巴达和奥斯曼尚未成熟就中途夭折停滞了。”

一位同学接着说：“您摒弃了以往的‘欧洲中心论’，没有对西方文明及其历史给予过分的突出，也对欧洲以外的文明，比如东方文明等进行了介绍，这是一种‘全球化’的观点。”

汤因比导师微笑道：“我们要摆脱‘以自我为中心’的错误思想，摆脱自己的文明就比别人家文明优越的偏见，只有这样才能用更加宽广的视野去看待历史和各个文明，才能看到更多的问题。”

汤因比导师的这句话，在李彤心中掀起了巨大的波浪，“是啊，我就是太‘以自我为中心’了，总是看不到自己的问题。一个人这样很容易形成‘自我膨胀’，一个民族这样又会带来什么危害呢？老祖宗说过‘骄兵必败’，看来是非常有道理的。”

第二节　文明的发展规律

“同学们，前面我说了研究历史要以文明为基本单位，但是你们知道文明是怎样产生，又是怎样发展起来的吗？为什么有的文明已经消失了，但是有的文明却还焕发勃勃生机呢？”汤因比导师问道。

环顾一周看到没有人回答，汤因比导师接着说：“想要揭示文明的起源，我们先要了解原始社会和文明社会的本质区别。在原始社会，人们模仿的是过去，是已故的祖先，所以传统习惯占统治地位，这代表着一种静止的文化，所以社会停滞不前；但是在文明社会，人们的模仿对象发生了变化，不再是那些已故祖先，而是那些富有创造性的人，也就是模仿的是未来，是一种生生不息的文化。所以文明起源的性质，是从静止状态到活动状态的过渡。那么，文明到底起源于什么呢？”

有一名同学答道：“文明起源于种族！”

另一名同学答道：“不对，起源于地理！”

“错！种族决定论和地理决定论将文明的运动归因于非生命因素，这是错误的，它们忽视了人的力量。其实，文明是被逼出来的，我认为它起源于挑战和应战的相互作用！挑战和应战的交互作用才是文明演进的基本模式。”汤因比导师激动地说。（如图2-2所示）

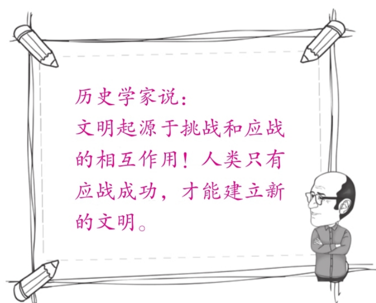


图2-2　文明的起源

看到大家茫然的表情，他接着解释道：“这里挑战是指人所遭受的生存环境中的困难，应战就是当人遇到挑战时的反应。人类只有成功战胜这些挑战，也就是应战成功才能建立新的文明。所以说，文明起源于挑战和应战的相互作用。大家说，是挑战越大越有利于文明的产生，还是挑战越小越有利于文明的产生呢？”

一位同学答道："导师，我觉得越大越有利，因为越难越能激发人的潜能，从而创造出文明。"

"如果太难了，人们根本无法战胜怎么办？比如人类无法应对的自然灾害—地震、海啸等，人类在大强度的自然灾难面前根本没有还手之力，还怎么战胜？文明不被毁灭就不错了！"另一位同学反驳道。

"同学们，虽然生存环境越困难越有利于文明的产生，但是这种挑战必须适度，不能太大，也不能太小。挑战太大，刺激过度，将会导致人类应战失败；挑战太小，无法刺激人类起来应战，文明便无法成长。"

"其实个人成长也是这样啊！"李彤心想，"如果压力太大，容易把人压垮；压力太小，又调动不了人的积极性。看来我得给自己一个适当的压力。"

汤因比导师接着说："不过，文明能否出现，仅有适度的挑战还不够，还要看有没有少数具备创造能力的人。这些人是应战的领导者，有了领导者后面的人才会加以模仿，这样文明才能不断地生长。你们说，文明出现后，肯定能成长起来吗？"

"这个无法肯定吧！就像我们人一样，有的还没长大就夭折了！"一同学答道。

"是的，文明也跟我们生命体一样，出现后并不一定都能顺利成长起来。有的文明刚出现就死了，有的文明成长到某一阶段就陷入停滞状态。文明能否顺利成长，主要取决于人们在面对挑战时能否应战成功。文明在成长阶段，其面临的挑战主要来自两方面：一个是外部环境的挑战，包括自然环境和人为环境；另一个是来自社会内部的挑战，这是判断文明是否成长的关键。只有以自省形式展现出来的成功应战，才是真正成长的文明。"

汤因比导师接着说："文明的成长依赖于那些拥有创造力的少数人，他们不仅能成功应对挑战，还能引起社会模仿，使得当前的社会失去原有的平衡，然后又进入一个新的平衡，从而产生一个新的文明。"（如图2-3所示）

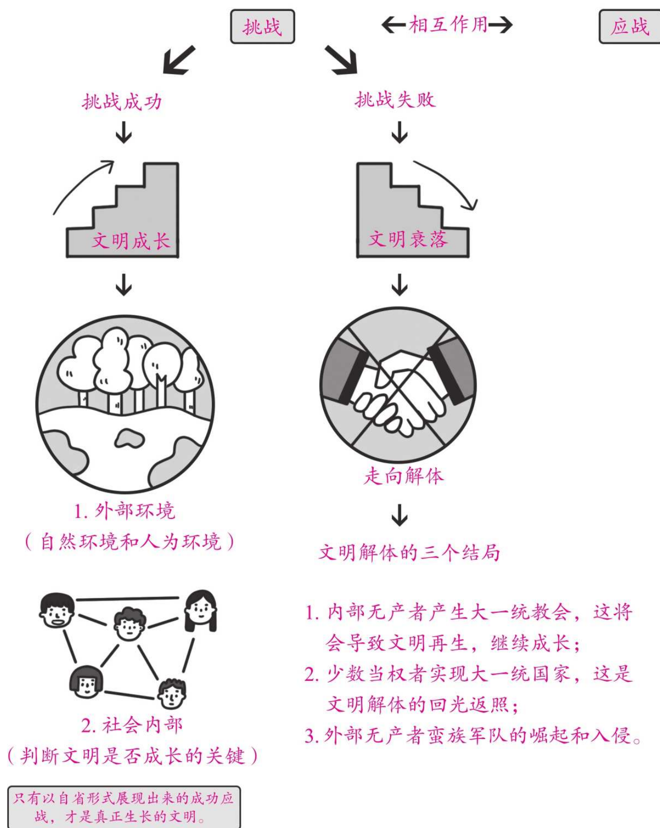


图2-3　文明发展的过程

“导师，您这个少数精英决定论的观点我觉得不对，您把少数人的作用夸大了，忽视了广大人民群众的作用；另外，在文明成长过程中，您没有看到社会关系发展的作用。”“眼镜兄”说道。

“这个批评我接受，虽然我提倡历史学家要眼界开阔，但我的眼界也是有局限的！”汤因比诚恳地说。

“果然是大师，这胸怀简直无敌了！”李彤心里赞叹道。她赶紧找了一个话题来化解导师的尴尬：“导师，文明会一直生长下去吗？”

“不会！当挑战过大，应战敌不过时，文明就会在任何一点衰落下来。文明为什么会衰落呢？主要原因是自省的缺失。当年雅典和威尼斯的自我崇拜，东罗马帝国对自己制度的自信，罗马教廷对胜利的陶醉，都让他们的文明丧失了自省能力，从而走向了衰落。虽然，衰落也可避免，但当一个文明一直无法成功应战的话，最终就会走向解体。”

“历史总是惊人的相似，文明走向解体时，都有一些共同的特点：群

众开始远离他们伟大的领袖，领袖为了保护自己的绝对地位，开始使用武力来使群众屈服，最终还是逃不掉分裂的命运。如果是横向分裂，则变成多个政权；如果是纵向分裂，则变成少数当权者、内部无产者、外部无产者三股主要势力。”

汤因比导师忧伤地说：“最后文明解体会带来三种结局：内部无产者产生大一统教会，这将会导致文明再生，继续成长；少数当权者实现大一统国家，这是文明解体的回光返照；外部无产者蛮族军队的崛起和入侵。”

一位同学好奇地问：“导师，我们通常认为大一统国家是文明兴盛的象征，您为什么说它是文明解体的回光返照呢？”

“因为大一统国家通常都是兴起于文明崩溃之后，经过长久的战乱纷争，人们渴望统一，大统一后的和平环境带来了超民族的文化融合，不仅在语言文字方面，还在交通系统、城市建设和文官制度等方面都取得不错的成绩。而这些却让大统一宗教得以壮大，这必将引起大一统国家的压制，最后演变成军事冲突，所以帝国灭亡时，反抗力量大多是以宗教形式出现。所以说，大一统国家是文明解体的回光返照，这个希腊化的罗马帝国的例子最为贴切。”

“导师，有没有一个标准的模式来衡量人类历史发展的各个阶段呢？”一名同学问道。

第三节　希腊—中国模式

“我认为希腊—中国模式就可以用来解释人类历史发展的各个阶段。”汤因比导师笑答。他故意停顿下来，似乎是在等着大家反驳。

“导师，希腊和中国在位置上相隔这么远，在文化上也是完全不同的两个国家，它们怎么能联系起来？”一位同学站出来反对，还有一些同学点头赞同。

汤因比导师从沙发上站起来，狡黠地反问道：“大家还记得我在这节课刚开始时说过什么吗？我们研究历史必须以文明为基本单位，而不是国家！”

大家纷纷点头。

“我发现，作为历史研究的基本单位，希腊文明是非常完整的。第一，它有明确的开端和结尾；第二，关于它的记载非常完整。这简直就是一个标准的研究对象！”汤因比导师接着说。

“希腊文明具体包括了五大要素。第一，从希腊文明的政治史结构来看，它从诞生之日起，在政治上虽处在分裂状态，但在文化上却是统一的，这形成了鲜明的对比。为什么文化统一的希腊文明最终会解体？

主要原因是不同城邦的公民虽然认识到他们有相同的文化，但却不能阻止他们之间相互厮杀。即便后来罗马帝国给希腊带来暂时的和平与秩序，也让希腊付出了昂贵的代价，使得希腊最后再也没有能力维持其世界性国家的地位，最终罗马帝国崩溃，希腊文明也彻底解体了。”汤因比导师叹道。

“第二，从希腊文明解体后的社会结构来看，居统治地位的少数人跟依附者的关系渐渐疏离。这些依附者既包括上层阶级，也包括过去吸引的境外原始民众，这两个阶级逐渐转变为无产者。这些无产者和外部文明‘合作’，使得希腊内部的无产者开始蓬勃发展起来。

第三，从希腊文明解体后的宗教结构来看，希腊内部无产者从非希腊文明—犹太文明那里汲取了灵感，创立了基督教，形成了一种新的文明。

第四，从外部无产者（蛮族人）的作用来看，蛮族人在军事上征服了希腊化的大一统国家，建立起后期的国家。但是，跟‘内部无产者’相

比，蛮族人对新文明的贡献是很小的。不过，新文明的母体—基督教会，却是在他们的辅助下完成的。

第五，两种‘希腊化’文明—拜占庭文明和西方文明，都是从希腊文明中汲取灵感，是一系列希腊文明的‘复兴’。”一口气说完希腊文明的五个要素，汤因比导师终于停下来，喝了一口茶。

这时一位同学乘机反问道：“导师，希腊文明虽然很典型，但是如果用它来解释埃及文明就不合适，因为埃及的政治史跟希腊正好相反，这说明您的这个典型文明也不是放之四海而皆准的啊？”

“是啊，希腊历史的最后才是大一统，但这个却是埃及历史的最初阶段。所以，想要对整个文明作出完整的解释，我们不能直接套用希腊文明的模式，而是要发现新的文明模式。你们猜，这个新的文明模式是谁呢？”说到这里，汤因比导师的眼睛闪闪发光。（如图2-4所示）

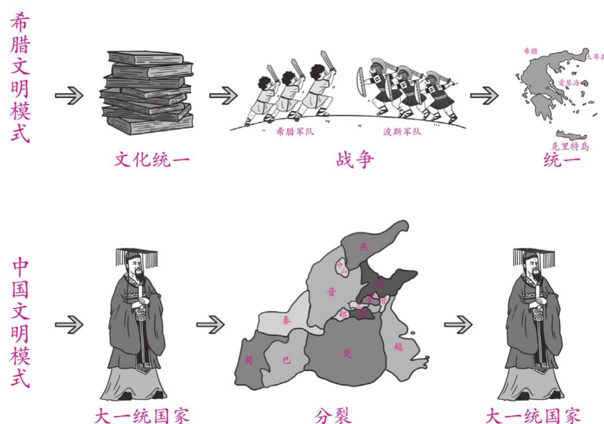


图**2-4**　希腊—中国的文明模式

“当然是我们璀璨的中国文明了！”一名同学自豪道。

“对，中国文明！当年我发现希腊文明无法解释其他文明的问题时，决定研究中国文明，看中国文明能否解决我的疑惑。”汤因比导师一边点头，一边激动地说。

“结果让我很惊讶，我发现在秦始皇实现政治统一之前，中国已经实现了文化上的统一。中国最伟大的文化运动发生在烽火连天的春秋战国时期，当时的孔子、孟子等哲学家奠定了中国的文化基础，实现了文化上的统一。”

汤因比导师接着说：“我发现中国早期文明跟希腊早期文明一样，都

是政治分裂，但文化却是统一的。”

“导师，我不同意您关于我们中国文明的看法，我觉得我们中国五千年的历史，就是一部追求统一，因而不断从分裂走向统一的历史。”一名同学说道。

“我认为只把中国历史当作一整部大一统历史是有所偏颇的，因为中国的早期历史根本不是这样的。还有人认为大一统政权其实是对秦汉以前大一统的复原，是对早期政权的复兴，这不科学。因为历史研究要以考古资料为准，根据我的调研，你们夏朝的存在还没被证实，不能说商和周是秦朝及以后王朝统一的政治实体，所以由秦始皇完成，并由刘邦实现的大一统才是最早的，就像希腊的恺撒和奥古斯都一样。”

又一名同学问道：“导师，您的意思就是我们中国秦汉以前的历史和秦汉以后的历史是性质不同的两段历史，是吗？”

“是的！我觉得秦汉以后的中国文明也是一个非常成熟的标准文明，于是我就用中国文明模式来检验其他文明，不过很遗憾，中国模式也存在很多不足。我想，能否将这两种标准模式结合起来，变成希腊—中国模式，各取它们的长处，用希腊模式去解释各个文明的早期阶段，用中国模式去解释各个文明的晚期阶段，从而构造一个新的模式呢？”

汤因比导师沉浸在自己的回忆中：“结果我发现，这个想法是可行的，用希腊—中国模式可以概括其他各大文明发展的形态。你看，各个文明在开始时虽然文化统一，但是政治却没统一，这样的政治局面导致各个地方和各个国家之间战争不断。随着国家的发展，战争越来越激烈，最后整个社会都崩溃了，于是在这之后建立了大一统的国家。不过，大一统国家建立后，会周期性地陷入各种分裂状态，分久必合，于是又重新建立大一统国家。但是，这不是终点，这种政治的统一会再次被打破，这种分分合合的状态会重复发生。”

“说得挺有道理，我们中国好像是这样啊！”李彤心想。

汤因比导师自豪地说：“我的这个模式不仅适合你们中国文明，还适合其他大多数文明。人们可以用希腊模式来解释从区域性小城邦到大一统帝国的情形，然后用中国模式来了解大一统帝国所带来的各种纷乱，中国模式很好地揭示了人们如何在治乱交替中仍然保持稳定发展。这就是我的希腊—中国模式。”

“我觉得中国人比世界上其他所有民族都具有一惯性。几千年来，无数中国人无论在政治上还是在文化上，一直团结至今，展示了统一的本

领，并拥有统一化成功的经验，这种统一化倾向是当今世界需要的。我认为，未来中国人将会在人类统一过程中扮演重要角色。我祝福你们，我东方的朋友！”

汤因比导师的一番话说得大家热血沸腾，摩拳擦掌，准备为世界和平做出自己的一点贡献。

第四节　“大历史”写作

看着眼前这群慷慨激昂、风华正茂的年轻人，汤因比导师欣慰地笑了。他用手敲敲桌子，说道：“好了，大家安静！友情提醒一下，在你们去拯救世界前，我们还是先来学习一下‘大历史’写作，这将有助于你们完成使命！”

听到汤因比导师这样说，大家赶紧收敛心神，集中注意力倾听导师的“独家秘诀”，争取不放过一个字。

“同学们，我们阅读和书写历史时，或者关注某些具体的历史场景，或者尝试从整体上去把握人类历史的来龙去脉，我就是试图用后一种方法来阐述人类历史的。这种方法被后来的大卫·克里斯蒂安称为‘大历史’。所谓的‘大历史’，就是统一的人类史，囊括了所有民族、国家、团体的统一的故事，这是一种历史叙事的新视角。为什么我们需要用‘大历史’的观点来讲述历史呢？”（如图2-5所示）

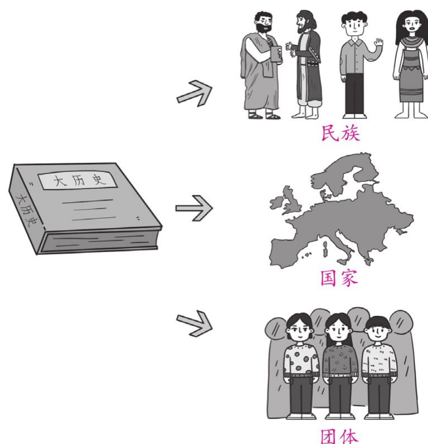


图**2-5**　“大历史”写作手法

“因为现在是全球化时代，如果我们还是像以前那样，仅仅从各个民族国家的角度出发去讲述历史，那样会让我们觉得各个民族国家之间彼此还是竞争的，让我们从潜意识里认为人类其实还是彼此分裂的。这种分裂、狭隘的民族主义历史观会导致各民族的冲突。在人类已经有了毁灭自己的能力后，如果还这样继续下去，最终将会给自己带来毁灭性打击。为了人类的未来，我们需要‘大历史’！”“眼镜兄”侃侃而谈。

“说得非常正确！我也是担心人类的毁灭，所以想要用另外一种角度去书写人类历史，只是我没有做好。”汤因比导师遗憾地说道，“不过，现在有人做到了。现在所写的‘大历史’，在时间跨度上比之前的更长，并且不再是以人类为中心，而是在宇宙时间上研究宇宙、地球、生物及人类之间的相互关系。这种更加开阔的视角，我觉得非常好。”

汤因比导师接着说：“虽然我之前的‘大历史’在时间跨度上没有他们的长，但也需要掌握大量的史料，并且还要用理论去大胆构建人类历史的基本脉络和规律。一个人的知识是有限的，有时难免会有考虑不周的时候，所以《历史研究》肯定有错误的地方。”

“导师，您的书当年很受欢迎，有报道说您是‘世纪智者’，您还登上了《时代周刊》！”一名同学八卦道。

“有赞同肯定有反对，你没有看到别人对我的批评。有人批评我‘把社会生命看作一种自然生命而不是精神生命，这就好比某种纯生物学的东西，最好根据生物学的类比加以理解’。有人取笑我用想象和理论去填补历史空白，认为我的历史学太过主观，已经走向了神学。最后我的‘大历史’在史料、理论和政治形态的多重打击下逐渐枯萎了。”说到这些，汤因比导师有些难过。

“导师，虽然‘大历史’在‘二战’后慢慢冷却，但在近二十年又开始兴起了，像大卫·克里斯蒂安的《时间地图：大历史导论》《简明大历史》，尤瓦尔·赫拉利的《人类简史：从动物到上帝》等都受到大家的追捧。这说明人们还是渴望从整体去了解人类历史的，同时也说明还有一部分历史学家继承了您当年的夙愿。”一名学生安慰道。

汤因比导师说：“当年我在写《历史研究》时，需要涉及历史学、哲学、宗教学等多门学科，这对我来说是一个巨大的‘挑战’，我没有逃避，而是选择了积极‘应战’。虽然我无法摆脱个人生活经验的束缚，无法摆脱历史的局限性，但我努力将它们的影响降到最低，即便如此还是出现了不少错误，对此我很抱歉。不过，我并没有后悔写这本书，如果再给我一次机会，我一定还会用‘大历史’写作！”

“导师，您用自己的实际行动印证了您提到的挑战与应战理论。您的理论揭示出人类历史是人和自然相互作用才创造出来的；当面对外部挑战时，人类如何选择，体现了人的创造性，是因为我们的选择才造就了现在的我们；是您向世人揭示出每个文明面对挑战所表现的创造力；人类多种多样的文明史也告诉我们，历史不是‘被注定’的，人也是可以选

择的，这就是人缔造历史的方式。”“眼镜妹”称赞道。

“原来我觉得历史学不过就是研究历史而已，没什么实际意义。但是，通过这两次课程，我发现自己以前的想法太片面了。回溯历史才能更好地展望未来，并且历史学家也不仅仅是一个学者，还肩负着重要的社会使命。当今世界面临着很多迫切的问题，只有立足于一个长时间的维度去思考，才能看得更远。而‘大历史’的视角能帮助我们更好地解决那些问题。”另一名同学说道。

“同学们，现在因为科学技术的发展，无论东方还是西方，人文学科的地位都受到了影响，历史学的荣光已不及往日；此外，因为历史学越来越专业化，离大众生活也越来越远，艰涩难懂的理论让大众失去了对历史研究的兴趣。如果再这样下去，历史学最终会消失于大众的视线。朋友们，现在需要你们积极行动起来，重新唤回大众对历史学的兴趣，重拾历史学家的社会地位，用‘大历史’观让这个世界更和谐，一切都看你们的了！”汤因比导师边挥手边说道。

第三章　李济导师讲“遗迹中的历史”

本章主要通过4个小节，从李济导师发现的第一个仰韶文化遗址开始，到安阳殷商文化遗址，中间介绍了当年中国成立考古队的缘由，考古中用到的一些方法，简单介绍了中国近代考古的发展，以及考古对历史学的重要意义。

李济

（1896年7月12日—1979年8月1日），中国现代考古学家、中国考古学之父，中国人类学家，湖北钟祥人，前后发表考古学著作约150种。

1926年，他主持山西夏县西阴村仰韶文化遗址发掘，这是中国学者最早进行的独立考古发掘。

1928—1937年，他领导并参与了震惊世界的安阳殷墟发掘，使殷商文化由传说变为信史，并将中国历史向前推移了数百年。

1930年，他主持济南龙山镇城子崖遗址发掘，让龙山文化呈现于世人面前。

他让我国考古发掘工作走上科学轨道，并培养了中国第一批水平较高的考古学者。

第一节　隐藏在陶片中的秘密

自从上了这门有趣的历史课，李彤觉得自己每天都过得非常充实，她白天上班，晚上看书，周末上课。李彤还惊喜地发现，自从坚持每晚看历史书以来，已经有段时间没失眠了，因为一看那些书很快就有了睡意，这是不是意外的收获呢？

因为睡眠好，李彤每天都很精神，上班的效率也提高不少，刘记在批评她的同时也会风轻云淡地表扬她一下。不过经过历史大家的“洗礼”，李彤现在已经能平静地面对这些批评与表扬了。

她开始把每一个困难看成“挑战”，把每一次努力看成“应战”，她告诉自己只有应战成功才能成长。在这样的激励下，她开始主动去做一些没人愿意做的“苦差事”，开始主动挖掘材料背后的故事。对于她的这些变化，刘记看在眼里，对她的稿件提出了更高的要求。

这个周末是个好日子，阳光灿烂，万里无云，李彤早早来到教室，大家正在猜测今天来上课的会是谁。

戴上头盔后，李彤和同学们出现在一个大坑里，感觉坑底距离上面有三米多高，一个穿着长衫的中年男子正孤独地站在一个小土堆旁沉思。

“难道这是个中国人？”李彤心想。

看到有人来了，那个穿长衫的人快步走了过来说：“同学们，见到你们非常高兴！我是李济，可能大家都没听说过我，今天我会给大家讲讲考古学知识。”

“导师，我知道您，您是我国‘考古第一人’，参与了仰韶文化、安阳殷墟、龙山文化的考古发掘工作！”一名同学兴奋地说，“之前我还想能不能在这次课里看到您呢，没想到真的看到了，好激动！”

“没想到还有年轻人知道我，谢谢！今天我也很激动，能再次来到这个地方！大家知道这是哪里吗？”李济导师环望四周，声音里有一丝颤抖，“这是山西浮山县交头河村，是我们当时发现的第一个‘仰韶期遗址’！”

听到仰韶遗址，大家都惊呆了。得知自己居然站在仰韶遗址上面，很多同学赶紧低头看看脚下是不是有陶器之类的宝贝。

李济导师笑道："大家不用看了，早被我们收集走了！"

"当年，我和地质调查所的袁复礼先生一起来山西进行考古调研。我们在一个黄土斜坡上捡到了一片风格古朴的红色陶片，我猜测附近肯定还有类似的陶片，于是一路上我们都看得很仔细，后来果然又看到一些周代和汉代的灰陶片。"

李济导师接着说："我们继续走，突然在一片枯萎的湿草中又看到一片黑色花纹的红色陶片。我们走了过去，看到了很多类似的陶片，它们一片接一片静静地躺在那里，等待我们的到来。这就是当年我们发现彩陶碎片的地方，也是我们在山西找到的第一个仰韶期遗址。我们在这里收集了127片陶片，其中42片是带彩的，带彩陶片中还有20片是有边的。"

"导师，您当年发掘的好像不是这里，应该是西阴村吧！"那位知道李济的同学不解道。

"是的！我们离开了这里，赶往其他考察点，其中一个就是夏县，那里有传说中的大禹庙和禹王后裔，以及大臣的陵墓。以前史学家对于三皇五帝的传说只是怀疑而已，没有谁想着去实地考察。我想将考古发掘与传统的中国史结合起来，让中国史学界不再停留在对史料的怀疑上，而是用锄头去发掘，去验证。"

"原来这就是导师您虽非科班出身，却转投考古事业的原因！"另一名同学说道。

"这只能算是其中一个原因吧！当时很多跟中国古史有重要关系的材料，大多是由外国人寻找出来的，这让我这个中国学者汗颜，我不想以后还是这样，所以我拿起了铲子！"

"闲话不说了，我们还是继续之前的话题吧。"正当同学听得津津有味时，李济导师突然转换了话题，"当年我们穿过西阴村，突然看到一大片史前陶片，你们知道那有多么震撼吗？"李济导师脸上带着梦幻般的微笑，应该是陷入过去的回忆中了。（如图3-1所示）



图3-1　偶然的发现

“估计跟我看到一座金山的感觉是一样的！”一名同学戏谑道。

李济导师缓缓道：“这个遗址面积有好几亩，比之前在交头河发现的遗址要大很多，并且陶片也有所不同，彩陶的图案主要有三角形、直线和大圆点，于是我们将这个地方初步确定为未来的发掘现场。为了不引起当地村民的注意，我们强压内心的激动，装作很随意的样子捡了一些碎陶片后，就匆匆离开了。”

一名女同学问道：“导师，你们发现了这么大的史前陶片遗址，难道不得马上就发掘吗？要是被盗墓的发现，偷盗了多可惜！”

“当时我们只是去调查，然后要将调查情况上报，只有得到批准后才能去发掘。”李济导师解释道。

“导师，我看一篇报道说您当年在调查回去的路上还感染了伤寒，即便躺在病床上，您还一心筹划着西阴村的考古发掘工作。”一位同学说道。

“因为当时心里非常着急。看到那么大的史前遗址，一天不去发掘，一天不去证实，我的心就一天不踏实！当时，以瑞典地质学家安特生为代表的西方学术界，认为我中华史前彩陶是‘西来’的，我觉得他的结论太过武断，因为他的很多解释没有切实的证据。只有将我国境内史前遗址完全考察一次，才有可能解决这个问题。”李济导师说道。

“1926年9月，病好后，我和袁复礼再次前往西阴村，正式开始考古发掘。经过两个月的发掘，虽然没有发现传说中的夏都，也没有找到中

华文明并非西来的铁证，但是却发掘了好几万陶片，还发掘到了石器、兽骨、琉璃等，还有引发学术界长期争议的‘半个蚕茧’等新石器时代的遗物。”李济导师自豪地说。

“导师，据报道当年您用九辆大车，五六十匹马骡，走了9天，才将六十箱陶片运回北京，是这样吗？”一名同学好奇地问道。

“是的。当时还有人问我们：‘你们花了那么多钱，难道就是为了这些破陶片？’当时很多人都不理解‘掘一个坟，寻一块骨头，里面就有学问’，很多人不知道这些陶片真正的价值，不知道它们隐藏了多少秘密。”李济导师提高了声音。

“考古学家能从这些仰韶遗址中了解当时人们的生存环境、居住环境、村落形态、日常生活乃至社会组织、意识形态、婚姻关系、丧葬习俗等。有了这些内容，几乎就能还原当时社会的生活方式。这就是当时的历史，是通过实物证实的历史。”

李济导师接着说：“通过那些陶片我们可以知道，仰韶文化时期的制陶业是非常发达的，而制陶的技术又能代表当时手工业经济发展的水平。仰韶文化时期的彩陶花纹和风格虽然不同，但也有共同的特点：早期是以红底黑彩或紫彩为主，中期变成了先涂绘白色或红色，再加绘黑色、棕色或红色的纹饰，有的黑彩还镶了白边，非常美丽。通过对彩陶图案纹饰痕迹的分析，可以知道当时绘画已经使用了像毛笔一类的软工具。通过陶器上大量跟鱼相关的图案，以及出土文案中骨制的鱼钩、鱼叉、箭头等，可以推测仰韶时期人们还进行渔猎。这都是那些‘古物’告诉我们的，不是我们的想象。这些陶片对研究中华文明史有着重要的意义，对于重建中国古史，探寻中华文明之源都有着重要的意义。”

第二节　谁说殷商只是一个传说？

“根据《尚书》《史记》等文献记载，商王朝大概延续了五百年，并且数次迁都，第19代商王盘庚迁都至殷后又经历了8代，直到商灭亡，最后变成废墟。对于这样的史料记载，有人深表怀疑，当时恰逢安特生‘中国文化西来说’在世界上盛传。难道这些史料记载真的只是一个传说？我们中华文明只是一个‘舶来品’？”李济导师沉声道。

“学术界很多人都不认同，但是我们拿什么去反驳？打嘴仗是没有任何意义的，只有拿出实证才是最好的反击。”

李彤在心里默默给导师点了若干个赞，是啊，当别人怀疑你的时候，最好的反击就是用事实说话，用实力回击。如果你拿不出实际的证据，那么别人的怀疑可能就是对的。

“导师，甲骨文不能证实殷墟存在吗？好像清末时甲骨文就被发现了！”一名同学问道。

“1903年，第一部甲骨文著录《铁云藏龟》出版后，引起了整个学术界的震动，一时间中药铺的‘龙骨’身价暴涨，最后经过罗振玉多方探求和考证，最终确认河南安阳的小屯村就是文献记载的殷墟。后来王国维又对甲骨文上的资料进行考据，整理出一份商王世系表，进而证实了小屯村就是史料记载的盘庚迁都的都城。”

李济导师感慨道：“有文字记载，年代也明确，并且在学术上也有着重要的意义，这样集‘万千宠爱’于一身的地方简直就是众多考古人梦寐以求的考古佳地啊。并且当时因为甲骨文身价奇高，有很多人去盗掘，对殷墟破坏很大，也是出于保护殷墟的目的，中央研究院历史语言研究所准备对殷墟进行发掘。”（如图3-2所示）

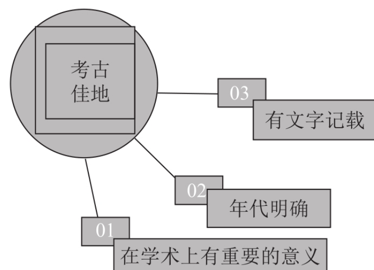


图3-2　考古佳地

“导师，我看了很多盗墓小说和电影，你们的考古跟他们有什么不同呢？”一名同学好奇地问道。

李济导师笑了：“这中间的不同太多了。考古不是挖宝！考古不仅仅是发现古文物，更重要的是对古文物内涵的关注。在我看来地下的瓦砾骨头与黄金珠宝没什么区别。而那些盗墓贼在乎的只是东西值不值钱，哪里知道那些古物出土的地点、层位以及连带关系，哪里知道什么是系统发掘。考古不仅要让古代遗址及遗物的科学价值晓之于众，还要对它们进行必要的保护。不科学的考古也会带来灾难。”

“我看有记载说，对定陵地宫的考古就是一场灾难。当时根本没有严谨考察地宫中的详情，就匆匆开挖，还没有做好充分的准备工作，结果导致一些珍贵的丝织品、字画等珍宝灰飞烟灭，并且当时万历皇帝及皇后的尸骨被烧毁，金丝楠木棺椁也被扔掉。”一名同学气愤地说。

“是的，科学的考古工作绝不是简单的挖掘，不是一种业余的工作，它是专业的。一个错误的观察，一次不细心的记录，可能带来谬种流传，成为学术前进的一大障碍。安阳殷墟第一次发掘，因为缺乏科学考古知识，就出现一些珍贵的商代人头骨及陶片被发掘后又被扔回坑里重埋起来的情况。”李济导师无奈地说道。

“当我知道这些失误后，马上停止了发掘，重新制订了发掘计划，于1929年3月开始第二次发掘。”

“导师，安阳废墟发掘工作前后进行了15次，历时10年，这中间您一定遇到很多困难吧？”一名同学问道。

“唉，这是一项伟大的工程，其间所面临的艰难也是前所未有的。”李济导师叹道。

“首先就是盗墓。你们现在看的盗墓小说，就是那时情景的再现！那些盗墓贼跟当地的军官勾结起来，屡禁不止，甚至猖狂到跟军警交火。还有土匪。1936年发现的127号灰坑，里面藏有1.7万枚甲骨。为了妥善发掘，最后决定将整个灰坑切割起来运到南京，当时搬运工作进展非常缓慢，这个消息被一伙土匪知道了，他们带着枪来抢，幸亏当时埋伏了士兵，才逃过一劫。”

“导师，您这么一说，我觉得考古不仅要具有考古知识，还要做好防盗准备！”一位同学道。

“是啊，你们以后如果从事这一行业，也要注意这些防护措施，以保

证考古的目的得以实现。有时不是所有人都能理解考古工作，可能你们现在会好很多，当年发掘安阳废墟时很多人批评我，说考古是学术教育的败坏，要求通令全国将一切发掘取物的人都依法严办。幸亏当时蔡元培先生站在史语所这一边，在各大报刊上发文驳斥，才让我们的发掘工作得以继续。”（如图3-3所示）

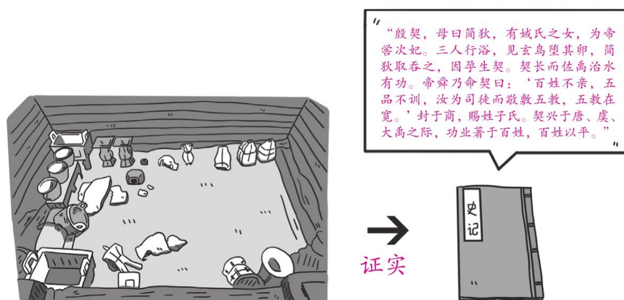


图**3-3**　安阳废墟的发现

“‘七七事变’爆发，安阳废墟的第十五次发掘工作才开始十多天就不得不结束，我们带着发掘出的文物、挖掘工具、标本等被迫转移。1938年，安阳陷落，日本学者开始对殷墟进行非法发掘，令人痛心。”李济导师回忆道。

听到这里，同学们也唏嘘不已。

“同学们，跟你们说这些，只是希望你们能记住历史，并从中吸取经验教训，将中国变得更好更强。我们有过很多辉煌的过去，我希望未来中华民族更加辉煌。”李济导师边走边激动地说。

“通过十年对安阳殷墟的发掘，我们找到了商王朝的宫殿和王陵、大型排水沟、大批的甲骨、大面积的祭祀坑、车马坑等，说明这里已经构成了森严宏伟的王都轮廓，证实了《竹书纪年》中对商代晚期都城的记载，也坐实了殷墟遗址就是商王朝第19位王盘庚建立的，最后直到商朝灭亡！”

“这次的发掘不仅证实了商代存在，而且还证实当时已经具有高度发达的文化和等级森严的社会机构，用事实反驳了那些怀疑中国古代史料的人，反驳了那些说殷商仍处在石器时代的人。随着安阳考古的不断发现，那些怀疑者也不再胡说了。”李济导师高兴地说。

“其实，司马迁《史记·殷本纪》中记载的帝系的名字，几乎都能在

新发现的考古标本中找到。这样的结果让不少人推论《史记·夏本纪》，以及先秦文献中关于夏王朝的记载应该也是史实，不过遗憾的是我没有亲眼见证这伟大的时刻，希望你们有人能完成很多人没能实现的遗愿。在这里，我将自己总结的一些考古方法传授给你们，希望对你们有所帮助。”

第三节　田野考古方法

“同学们，说到‘田野考古’，你们想到的是什么？”李济导师微笑着问道。

“头戴草帽，在野外进行挖掘。”一同学笑道。

“在深山老林中寻找墓地。”另一同学答道。

因为昨晚恶补考古知识时，正好看到过田野考古的介绍，李彤回答道：“是一种研究历史的方法，用科学的方法去实地考察，然后获得实物资料。”

李济导师点头道：“其实我国在北宋时期就形成了研究古代青铜器和石刻碑碣的考古学，当时的考古者对铭文、图形、尺寸大小、出土地点等进行研究、考释和记录，比如刘敞的《先秦古器记》，吕大临的《考古图》，赵明诚的《金石录》等。”

李济导师又补充道：“到了清代，考古学被正式命名为‘金石学’，并开始进入鼎盛时期，尤其是甲骨文的发现成为金石学的一个里程碑，后来金石学的研究范围拓展到甲骨、简牍、玉器、陶瓷器等领域。这就是中国考古学的前身，没有完整、严密的科学理论和方法，没有断代的研究，没有田野发掘，主要是对已经出土的古物进行研究。后来，西方近代考古学传入中国，它就不再独立存在，变成了考古学的一个部分。”

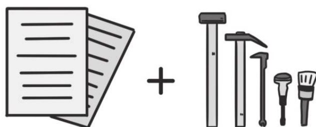
“导师，难道我国近代考古学也是由安特生传入的？”一名同学问道。

“是的！中国近代考古学就是在传统金石学的基础上，吸收了欧洲近代考古学形成的，是以田野发掘为基础的。同学们，我理解你们的心情，但是我想说，没有一个区域的文化是完全孤立发展起来的，吸收外来文化无可厚非，你们不必太过介怀。我希望新时代的你们能以博大的心胸吸收世界上一切先进的知识，为我所用，不断提高自己，这是最重要的。”

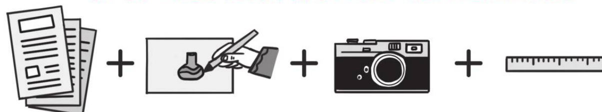
听了李济导师的话，同学们感觉有些不好意思，没想到自诩“现代人”的我们，还不如旧时代的导师。好像看透了大家的心思，李济导师说：“这也是我从众多历史经验教训中总结出来的。同学们，如果让你们去考古，你们准备怎么实施呢？”（如图3-4所示）

“导师，应该是先通过史料找到准确的位置，然后准备各种需要的材料，接着做好计划，按照计划实施就可以了。我看那些盗墓小说是这样写的。”一名同学说道。

第一步：查阅各种文献资料，准备好调查中要用的工具



第二步：调查文字记录、绘图、照相、测量以及标本的采集



第三步：确定地点，发掘遗址



第四步：根据土质土色辨别出不同的文化层，
然后将其划分出来，进行编号



第五步：写考古发掘报告



图3-4　田野考古法

“看来你们对盗墓这一行业很了解！”李济导师笑道，“在田野考古前，我们当然也需要进行必要的调查工作，不过考古不是盗墓，我们调查的目的是了解遗址或者遗物的现状和分布范围，明确是否进行发掘或是否需要保护，所以调查中我们要做好各种文字记录、绘图、照相、测量以及标本采集等工作，在调查前要查阅各种文献资料，并且还要准备好调查中可能会用到的工具。”

“在发掘过程中，我们要用到各种工具，通常会涉及遗址和墓葬的发掘。一般遗址发掘中，主要是根据土质土色辨别出不同的文化层，然后将其划分出来，进行编号。发掘出的遗物要分别存放，并做好记录。墓葬发掘时，通过发掘了解古代墓葬的习俗，通过随葬品了解古代的工艺

水平和社会经济生活情况，通过对墓中人骨骼的鉴定了解古代不同种族的人种以及体质特征。”

“导师，墓葬发掘难道最主要的部分不是注重陪葬品吗？”之前那个喜欢看盗墓小说的同学问道。

“看来你们受盗墓小说的荼毒不浅啊。”李济导师无奈地说，“其实考古中，墓葬里面有很多需要注意的地方，比如：是土葬、火葬、水葬，还是悬棺葬；是木棺、石棺、瓦棺，还是陶棺；下葬时是俯身葬、仰身葬、曲肢葬，还是直肢葬；是土坑墓、洞室墓，还是崖墓。这些都是重要信息，都要记录到考古发掘报告中。当然，考古发掘报告还有很多内容需要记录，这里就不一一细说了。”

“当年我们发掘西阴村史前遗址，是我国的第一次田野考古。当时西方正流行地层学，我们也应用了这一学科，以此来推断古物的年代。”李济导师继续道。

“什么是地层学？考古学上将人类活动形成的层次关系称为‘地层’，将遗址中没有人类活动，天然堆积的土层叫‘生土层’；将有人类居住或长期活动形成的土层叫‘熟土层’；将熟土层中有较长时间中断，或不含任何人类遗物的自然堆积层叫‘间歇层’；将因自然或人力破坏，使得遗址原有土层形成一种倒置分层的现象，叫‘倒装地层’；将含有人类活动遗迹、遗物的熟土层叫‘文化层’。”

“导师，怎么能区分出哪是‘文化层’，哪是‘生土层’呢？”“眼镜妹”好奇地问道。

“在同一个地点，因为堆积的时间和条件不同，自上而下会形成不同土质、土色和不同包含物的层次。当年我们在西阴村发掘时，就根据土色的变化，将各地层的状况详细记录下来，并绘制了平面、剖面图。”

李济导师接着说：“对于重要的出土物件，我们还采取了‘三点记载法’，有人知道这个方法吗？”（如图3-5所示）

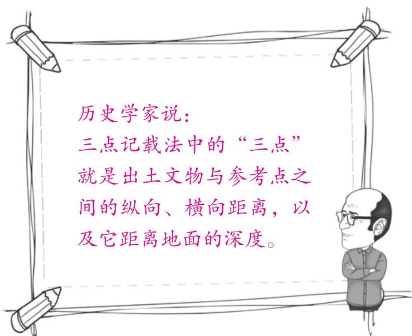


图3-5　三点记载法

不负众望，“眼镜兄”站了出来，说：“三点记载法就是记录出土文物与参考点之间的三维距离，也就是出土文物的位置与参考点之间的纵向、横向距离，以及它距离地面的深度。”

李济导师笑道：“不错！不过这种方法只适用于那些重要的出土物。对于数量巨大的，根本没法做到件件都记录其三维坐标的，我们又该怎么办呢？”

一个同学小声道：“好像有个什么‘层叠法’。”

李济导师解释道：“是的。所谓的‘层叠法’，就是按某一固定长度单位来划分地层，然后进行发掘和记录，用大写英文字母表示。使用这种方法的好处就是，能最大限度地记录地层中出土的一切遗物。”

“导师，前面您讲的文化层，它的堆积应该不一定就是水平的，并且厚度应该也是不同的吧？您这样人为等高来划分是不是就不准确了呢？”“眼镜兄”抛出一个问题。

“很好，这说明你听课的时候努力思考了。”李济导师笑着表扬道，“所以虽然我按固定的长度去划分水平层，但是每一层内我又根据土的颜色、土的容量等划分出薄厚不等的分层，从上到下用小写英文字母表示。

在城子崖遗址发掘时，我在水平层内又根据土质、土色和包含物不同进行了分层，这就是‘拔葱式’的发掘方法。

后来，梁思永先生又将地层学跟类型学结合起来，提出了‘三叠层’理论。有谁知道这个理论吗？”李济导师问道。

看到没有人回答，李济导师自己解释道：“1930年，西阴仰韶遗址根本没有出土完整的器物，都是大量的陶片。梁先生仔细分析后发现，

这些陶片不能称之为一种仰韶陶器，所以也无法排列出器物形态的演变顺序，于是就尝试对这些陶片进行分类研究。1931年，安阳后冈遗址发掘时，梁先生提出后冈遗址从上到下是殷墟、龙山和仰韶文化三个大的文化层叠加的，也就是‘三叠层’，并且在发掘和遗物的统计上都是以不同文化层为单位进行的。”

“‘三叠层’的提出意义深远，它确认了仰韶文化早于龙山文化，龙山文化又早于商文化这一逻辑顺序，标志着我国近代考古学终于成熟了。”李济导师开心地说。

“可能有同学会疑惑，我为什么要讲这么久的考古学。主要是因为它和历史学的关系匪浅，并且意义重大。”

第四节　考古对历史学的意义

李济导师说道：“20世纪初中国史学界兴起了一场‘古史辨运动’，当时中国史学界有两种观点，一种是疑古，一种是古史重建。不过疑古派也不是单纯地怀疑历史，而是希望通过‘疑古’重新建立科学的中国古史体系。为了完成这个目标，疑古派将目光转向了考古学，可以说中国的考古学就是在重建中古史这个伟大的历史使命下诞生的，从诞生之日就以研究和重建中古史为己任，并积极探求研究和重建中古史的方法。”

“当时考古学只是‘证经补史’，只是为了证实和补充文献史学的一门工具。后来，随着大量考古资料的发现，其作用越来越受到学术界的重视。1925年王国维先生提出了‘二重证据法’，也就是将考古发现的新材料与古文献记载相结合，从而相互印证，来考量中古史，我很赞同他的这种研究方法。”李济导师接着说。

“但是，我对‘新材料’的理解跟王先生又有所不同。王先生的新材料以文字为限，是地下材料，而我的新材料不止这些，我觉得凡是经过人工的、埋在地下的资料，不管是否有文字都可以作为研究人类历史的资料，毕竟人类有文字记载的历史只有几千年，这段历史只是人类历史的一小部分。”

“导师，这么说考古学是历史学下面的一个分支？”一名同学问道。

李济导师答道：“在我们中国是这样的，但是也有国家将考古学归于人类学。虽然考古学在中国发展还不到百年，但它对我们了解过去的文化、了解历史有着重要的意义。

首先，考古学为我们研究中国历史提供了大量的资料，这些资料有出土的文献，比如甲骨文，还有大量的考古实物，它们都包含了很多重要的历史信息。是考古学将历史研究从有文字记载的部分延长到整个人类的历史，是考古学复原和重建了中古史。”李济导师激动地说。

“其次，考古学还可以‘证文献之真伪，补文献之阙如，纠文献之不足’。在研究中古史时，如果将考古学与文献史学相结合，则可以解决很多长期悬而未决的问题。就像安阳殷墟的考古，让史学家对《史记》中资料的可信度有了新的认识；还有殷墟考古中发现的青铜器、陶器、玉器、石器等遗物和墓葬等，从不同方面反映了晚商文化，有的跟文献相符，有的弥补了文献的不足。”（如图3-6所示）

听到这里，李彤的心一动，在某些新闻上自己有时得不出一个明确的结论，看来还是因为没有多去拓展角度。就像可以用考古去证实、补充文献一样，自己也可以从其他角度去证实、补充之前的材料，然后得出一个明确的结论。等回去了就试试从其他角度入手，看能否将之前放在那里的报道补充完整。

李彤还在沉思时，李济导师又道：“以前我国史学都是从文献中寻求解决问题的方法，但当考古学被引进后，新史学家将目光转向了考古学，希望用考古学来解决历史问题。所以考古学引发了历史研究方法论上的变革，并且扩大了历史研究的领域，比如，20世纪初发现的甲骨文扩展了学术的领域。将历史文献与考古资料相结合的方式，具有划时代的意义。”

一、为研究中国历史提供资料，如甲骨文、考古实物



甲骨文



考古实物

二、用考古学来解决历史问题，如殷墟考古中发现的青铜器、陶器、玉器、石器等遗物和墓葬等，从不同方面反映了晚商文化



青铜器



陶器

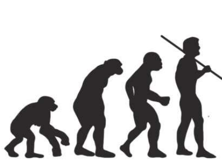


玉器



石器

三、考古学拓展了历史研究的领域，如人类起源、农业起源、文明起源、国家起源、生态环境、社会生产组织结构等



人类起源



文明起源

四、考古学还促进历史研究的进步，现代技术的应用使得采集信息的手段多样化起来，从考古材料中提取的信息也成倍增加，这些考古学的进步都促进了历史研究的进步

考古
+
现代科技
→

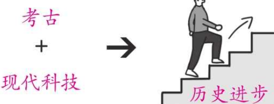


图3-6　考古学的意义

“不过考古学也不完全跟历史学一样，它在形成和发展过程中也形成

了自己独特的研究领域。你们有谁知道都是哪些领域吗？”李济导师问道。

“应该有农业、手工业、宗教信仰、墓葬习俗吧？”一名同学不敢肯定。

“是啊，此外还有人类起源、农业起源、文明起源、国家起源、生态环境、社会生产组织结构等。”李济导师补充道，“像这些领域，文献资料或未涉及，或涉及很少，所以说考古学拓展了历史研究的领域。”

“导师，考古学应该也有自己的局限，像人的心理、语言、文学、一些特定的历史事件，它是无法涉及的。”一名同学说道。

“是的，所以我们提倡历史研究要将考古学和文献史学结合起来，这样才会更加全面，更加翔实、可信。”李济导师说道，“最后，考古学还促进了历史研究的进步。”

“在我们进行考古发掘时，技术是非常落后的，但是你们现在不一样了，有了很多现代技术，采集信息的手段多样化起来，从考古材料中提取的信息也成倍增加，这些考古学的进步都促进了历史研究的进步。现在你们又把计算机技术引入考古学中，通过现代化手段来测量和记录考古遗址，这无疑是巨大的进步。”

“导师，这么说来考古学对研究人类古代社会史有着重要意义，它可以让我们民族的历史更加丰富、更有说服力，让我们能更清楚地了解过去的历史文化，对现在和未来都有很好的启迪作用。”一名同学说道。

“是的，所以人们常说‘通古博今’！主要是从过去的历史中发现一些社会发展规律，让这些规律能为我所用。”李济导师说道。

“同学们，跟人类的历史长河相比，我们的一生太短暂，短到无法兼顾太多，所以我希望你们不要追求广博，而要追求精深，长期坚持在某一范围内去研究，这样会更好。”李济导师不舍地望着大家道。

“你们知道吗？我这一辈子最想做的事就是通过考古找到中国人的始源，可惜我没有做到。我希望你们能帮我做到，到时一定不要忘记告知我，这样我也能安息了。”李济老师边说边挥手告别。

第四章　赫勒敦导师讲《历史绪论》

本章通过3个小节，首先讲述了伊本·赫勒敦导师为什么要将历史和哲学结合起来，然后简单介绍了历史哲学研究内容，接着介绍了人类文明是怎样产生的，伊本·赫勒敦导师所发现的历史规律，以及经济对文明、国家兴衰的作用。

伊本·赫勒敦

（1332年5月27日—1406年3月19日），阿拉伯历史学家、哲学家、经济学家、社会学家、政治活动家，被称为“人类历史哲学和社会学的奠基人之一”。

他从小就开始学习圣训、教义、语言、诗歌和哲学等知识。18岁开始步入政坛，从此一边从政，一边潜心研究著述。他一生经历坎坷，宦海几度沉浮，这对他的创作思想和哲学思想的形成有着直接的重要影响。1374年，他隐居在伊本·萨拉迈的城堡中，开始安心写作，第一部分《历史绪论》就是在那时完成的。

第一节　当历史与哲学结合在一起会发生什么？

李彤下课回家后，找出了那篇没写完的报道。该报道是探究杀人狂魔心理的，杀人犯对自己所有的罪状都供认不讳，但是对于自己的作案动机却避而不谈。李彤试着分析自己还能从哪些方面着手，去切入罪犯的内心。

李彤看了之前的采访记录，主要来自罪犯的家人、邻居，没什么收获。她想了想，觉得自己还可以采访罪犯的同学、导师、朋友，当时办这个案子的警察，以及一些犯罪心理学专家，看看是不是会有什么突破。

上班后，李彤就跟刘记说了自己的想法，刘记思考后同意了，并再三叮嘱她在采访中要注意自己的言辞，尽量不要带有主观色彩。采访虽然没有取得突破性进展，但李彤对罪犯连续杀人的原因有了一些了解，这让她很兴奋。她想继续追寻下去，看看能否找到他是怎样由一个普通人变成杀人狂魔的，希望以后能避免这样的情况再度发生。

紧张而忙碌的一周过去了，又到了该去上课的周六。因为不知道每次上课会是哪一位大师，所以大家都充满了期待。这样神秘的方式让以前上学总会迟到的李彤居然一次都没迟到过，简直就是一个奇迹。

戴上头盔后，李彤发现自己置身于一片草地上，前面好像一栋童话中的城堡，城堡大门口站着一位头上包着白头巾，身穿白色长袍，留着长胡子，感觉很像阿凡提的男人。

看到有人来了，那人走了过来，热情地说：“朋友们，终于等到你们了！我是伊本·赫勒敦，阿拉伯人。”

“原来是您！”“眼镜妹”惊讶道。

“看来小朋友你对我有所耳闻啊！”赫勒敦导师笑眯眯地看着她。

“眼镜妹”羡慕道：“因为导师是个全才啊，在经济学资料中有您，在社会学资料中还有您，在历史学资料中依然有您，看得多了也就记住您了！”

“哈哈！”赫勒敦导师有些悲凉地笑道，“这个可能跟我的经历有关吧。你看，我既当过高官，也进过监狱；既享受过世间的荣华富贵，也

饱尝了人间的世态炎凉：我的一生经历了无数次的沉浮和坎坷。经历得多了，慢慢知道的也就多了。”

“导师，在您之前的哲学家，无论是希腊的还是阿拉伯的，他们的研究大多局限于神学范畴，很少涉及人类历史和社会生活，但您却改变了这一局面。您说‘一些哲学家去研究天上神界，不过他们对自己提出的学说和论点根本无法证实，因为他们没有生活在那里。我们应该研究我们生活的这个世界，因为我们生活在这个世界上，我们对这个世界的了解远远超过了对神界的了解。在这个世界，我们可以凭借自己的观察和感受去认识一些具体的事物，去分析出他们的前因后果’。是您改变了当时哲学研究的方向，并创立了社会哲学和历史哲学啊。”“眼镜妹”激动地说。（如图4-1所示）

赫勒敦导师的嗓子有些沙哑，“谢谢你给了我这么高的评价。”他缓缓说道：“是的，我觉得当时那些哲学家的学说是无法证明的，但是我们生活的这个世界却可以认识得更加真切，我们可以观察、反省，然后对这个世界有一个更加确实的判断，所以我主张研究社会、研究历史和现实，而不是那些虚无缥缈的‘自在’‘理念’等命题。”

“导师，您的观点跟我们的一位古圣人—孔子很像，他也主张研究历史、社会和人遇到的各种具体问题，他说生的道理还没弄明白，怎么能弄明白死是怎么一回事呢？活人的事都已经忙不过来了，哪还有心思去管死人的事呢？对于那些说不清、道不明的事，还是‘敬而远之’的好。”好久没发言的“眼镜兄”说道。

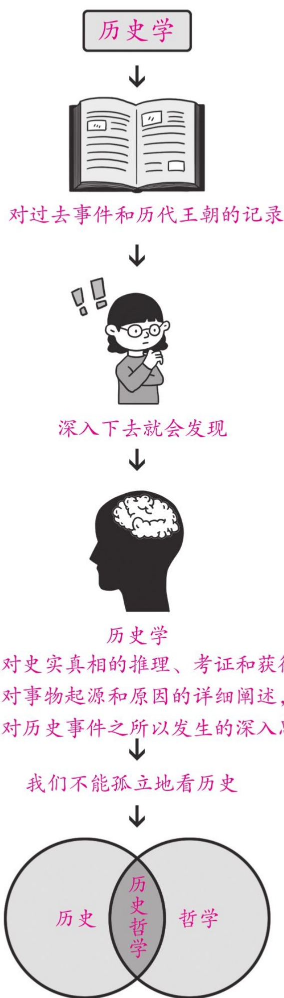


图4-1　当历史遇上哲学

“没想到在遥远的东方还有跟我志同道合的人，可惜没有遇见！”赫勒敦导师遗憾道，“我们还是回到历史学上吧。其实我生活的时代，阿拉伯史学已经取得了很大的成就，当时的历史研究与撰述有两种传统。一种认为历史学就是根据历代传述者的记载，我们应该按照年代的顺序，将那些历史事件原封不动地记录下来，我们不用对这些历史事件进行理性的探求。同学们想想，如果这样来记录历史，将会带来什么弊端？”

李彤心想，这不就是从前的自己吗？直接把资料罗列出来，从不提出自己的观点，因为这样刘记才经常骂她，并让她多看历史，她才来学历史学。没想到从前的历史学原来跟自己一样不喜欢思考，看来不爱动脑是人的本性啊。李彤想了想回答道：“导师，如果对那些材料不辨真伪

就记录下来，有可能会产生错误，并且这样用史料堆积出来的文章将会没有灵魂，这样的做法也会导致史学家将研究方法局限于对史料来源的考证上。”

“这位同学总结得很好！如果仅仅将历史看作一门史料学，觉得只要收集的史料够多，就能编出一部好的历史著作，就大错特错了。因为没有理性的判断，缺乏对历史内在特征的认识和研究，他们无法做出正确的判断，最后编撰出来的历史也是漏洞百出、谎言连篇的东西。”

赫勒敦导师继续道：“想要对史料有个正确的判断，我们需要了解清楚整个人类社会历史的内在本质和发展规律，认清各民族、各国家在不同时期的特征，并探明人类社会的各种影响因素，只有这样历史学才能成为一门客观记录过去的学科，才是真实的人类历史，这样的历史才能对人类的未来有指导作用。”

“所以我不赞同第一种观点。第二种观点就是，我们对历史的研究不能只依赖于权威的传述，还要有我们自己理性的思考。因为历史学不仅仅是一门史料编纂学，它还是一门对人类社会和文化进行哲学思考的学科。所以我想从哲学的角度去寻找人类社会历史的本质，试图用哲学方法对其进行重新阐述，并对史料内容进行重新分析与考证。”赫勒敦导师说道。

“但是，我发现之前绝大多数历史学家都没有对历史进行深入的研究，所以我觉得非常有必要将对历史的深层研究单独提出来，作为一门新的独立学科来看待。首先，这门学科是从属于历史学的，是一种区分史料真伪的标准方法；其次，这门学科是哲学的一个分支，是从哲学的角度对历史的本质与特征进行阐述。但是，这门学科又跟历史学和哲学都不同，它主要是用来解决人类文化本质的各种问题。”

一名同学问道：“导师，您的这门学科其实就是历史学和哲学的交叉，是吗？”

赫勒敦导师道：“是的。从表面上看，历史学不过是对过去事件和历代王朝的记录，但是如果我们深入下去就会发现，历史学其实是对史实真相的推理、考证和获得，是对事物起源和原因的详细阐述，是对历史事件之所以发生的深入思考，所以我们不能孤立地去看历史，而要将历史根植于哲学中去思考历史事件背后的本质，应将其视为哲学的一个分支学科，这个新的学科我将它称为‘文化学科’，也就是你们现在所说的历史哲学。”

“导师，您是世界上第一位明确提出将历史哲学作为一门学科的学者！您真是个天才！”一名同学赞叹道。

“我根本不是什么天才，只不过是对一些事情多动脑思考而已。”赫勒敦导师谦虚道，“前面我们说过，历史哲学的研究对象是人类社会组织或文化，那么从历史哲学的角度去探讨人类文化的演化过程又是什么样的呢？”

第二节　历史是有规律的！

赫勒敦导师道："人类文化是随着各个国家、民族的境况不同而不断发展、变化的，不过这种变化不是任意的，深入研究你会发现它们是有一定规律的。有同学发现它们都呈现出什么规律吗？"

"跟人一样，都有产生—成长—死亡这三个过程。"一名同学接道。

"是的，世界上一切事物都有这样的过程，人类文化当然也不能例外。只不过这种变化需要很长的时间，所以常常不易觉察，只要极少数人才能发现其中的规律，并且因为这些变化，让不同民族和国家在不同历史时期表现出自己的差异性和特殊性。"赫勒敦导师道。（如图4-2所示）

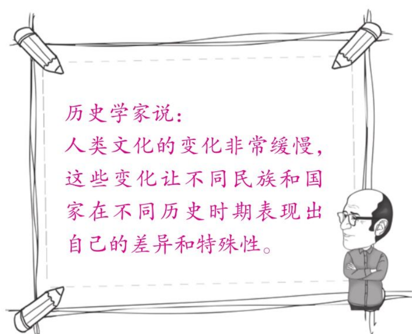


图4-2　人类文化的变化

"同学们分析一下，人类文化是怎样产生的呢？"看到大家茫然的眼神，赫勒敦导师又问道，"大家想想，人类最基本的需求是什么？"

"吃饱穿暖。"一名同学脱口而出。

赫勒敦导师笑了："早期人类的需求只有两个，一个是食物，跟这位同学说的一样；一个是安全，防止其他动物的袭击。只有满足这两个条件，人类才能生存下来。但是早期的人类如果仅仅依靠自己的力量，达到这两点还是很难的，只有联合起来才有效。人们联合起来形成某种社会组织，人类文化也就产生了。"

"人类文化产生之后，又经过两个阶段的发展过程，第一个就是处于初级阶段的原始游牧文化，第二个就是处于高级阶段的文明城市文化。"

赫勒敦导师接着说："在游牧文化阶段，人们的目标主要是满足最基

本的生存需要。社会组织规模小，还很分散，人类主要依靠农业和畜牧业谋生。当时生产水平低下，劳动协作程度也低。不过，这样的生活方式使得人们体格健壮，品德优良，团体意识强烈，‘团体精神’是历史发展的一种基本动力。”

“后来，人们是怎样从游牧文化过渡到城市文化的呢？”赫勒敦导师问道。

“饱暖思淫欲！”之前回答“吃饱穿暖”的同学继续答道。

“导师，当人们满足生存需求之后，就开始追求舒适与享乐了。”另一名同学答道。

赫勒敦导师解释道：“是的，人的本性是追求享乐、财富、权力等。当最基本的需求满足之后，人类就开始追求更高的需求了，正是欲望的驱使，使得人类文化从游牧文化逐步走向城市文化，完成了文化的发展过程。这种变化是根本性的，从人的需求、谋生方式、社会组织、政治组织到精神状态都发生了全方位的变化，但最主要的还是作为人类文化形式的政治组织，也就是国家的产生。你们想想，国家又是怎么产生的？”（如图4-3所示）

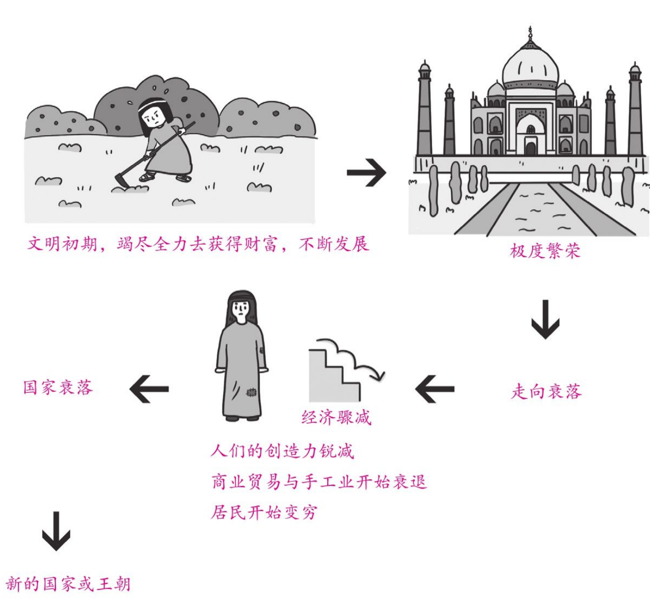


图4-3　历史的规律

一名同学回答道：“直接从原始社会慢慢发展到文明国家，就像我们中国。”

另一名同学答道："可能是一个野蛮民族直接征服一个文明的国家，然后融入文明城市中，最后变成了一个文明国家！"

"你们俩说的都对，这就是国家产生的两种不同途径。但是，人类社会进入文明社会以后，又是怎样发展的呢？"赫勒敦导师停下来，等着同学的回答。

"前面汤因比导师讲过，文明都有自己的周期，跟人一样也有自己的生老病死。"一名同学说道。

"是的，文明也有自己的生命周期。就像人到了40岁就会自动停止生长，并且开始衰老一样，文明发展到一定程度也会衰老，文明的发展也存在一个不可逾越的限度。在文明初期，为了满足自己的各种欲望，人们都是竭尽全力去获得财富，这就使得社会持续不断地发展，最终达到极度的繁荣；之后，文明开始走向衰落，人们的创造力锐减，商业贸易与手工业开始衰退，居民开始变穷，人们的道德品质开始变坏，国家开始走向衰落。"赫勒敦导师补充道。

"导师，我们中国有句诗'历览前贤国与家，成由勤俭破由奢'说的就是这个意思。"一名同学道。

"你们的古人总结得太好了，我就是这个意思。因为奢侈享乐的习惯一旦养成，很难改正，最后慢慢腐蚀掉城市文明，最终使得国家衰亡。旧的国家或王朝灭亡之后，将会产生新的国家或王朝，通常新的王朝诞生也有两种途径：一种途径就是在旧王朝衰弱时，邻近的国家或原始部落乘机征服，形成新的国家或王朝；另一种就是旧王朝衰落时，各行省的统治者联合起来建立新的王朝。不过，这些新的王朝和国家也会经历旧王朝那样由盛到衰的命运。"赫勒敦导师悠悠地说。

"导师，根据您的观点，国家或王朝总是从产生到灭亡，一直重复，那么历史就这样循环往复吗？"一名同学问道。

赫勒敦导师慌忙解释："大家不要误解，我是反对历史循环论的。虽然一个国家或王朝产生又灭亡了，但是我认为人类文化是一直向前发展的，最终人类文化会发展到一个'理想之城'，在那里人们将达到完美的人性高度，这是人类的最终目标，只有好的国家和王朝才有可能实现这个目标。"

"导师，您这种历史发展理论弥补了以往历史观的缺陷，并且将宗教信仰和理性的探索精神很好地结合起来，形成了自己独特的、鲜明的理论，这真是一个创举。您用理性的方法去研究人类文化，是科学的，超

前的，要知道西方到了文艺复兴后期才开始使用。”一名同学说。

“谢谢夸奖！”赫勒敦导师摸摸自己的胡子，不好意思道，“同学们，你们想过在人类文化演化过程中，到底是什么在起作用吗？”

“地理环境吧！因为人的生存离不开自然，像气候的冷热与干湿，土壤的肥沃与贫瘠，以及食物的类型等会对人的肤色、体质、性格、寿命等产生影响，环境的不同还会影响到各民族的特征和文明发展程度。”一名同学回答道。

赫勒敦导师补充道：“我认为决定人类文化发展的因素可分为两种，外因和内因。外因就是自然环境，还有上天的神灵，请原谅我在14世纪提出的神灵一说，作为一名伊斯兰教徒，我不否认神灵对人类的影响，但是我认为神灵的作用不是一个必要的因素；内因就是构成人类文化的各个组成部分，像国家或王朝、谋生方式、人的欲望与追求目标、人的精神等。”

“我觉得人类文化形成后，促使其不断变化和发展的主要动因就是‘团体精神’，这点我之前提到过。”

“导师，人类的欲望和宗教不也促进了人类文化的发展吗？为什么它们不是主要动因呢？”一名同学问道。

“虽然人的欲望引发了人类的追求，但欲望只是一种潜在的力量，其本身并不能成为某种特定文化现象出现的直接原因，最终还得通过‘团体精神’来完成。虽然王朝或国家的诞生、律法统治的实现等有赖于宗教的力量，但是如果没有‘团体精神’，宗教又怎么能传播呢？所以，‘团体精神’才是人类文化的动因。”

第三节　经济对人类社会的重要作用

“同学们，人类历史是有规律可循的，各个历史事件也是由因果关系相互连接的，一些社会现象不过是历史规律的反映。在寻求历史规律的过程中，我发现经济有着重要的作用，是影响人类社会文明、国家和城市兴衰的一个重要因素。下面我们来讨论一下经济对人类社会的重要作用。”赫勒敦导师望着下面的同学说道。

“同学们，你们分析一下经济与文明是什么关系。”

“导师，前面您说过人类文明是人类因为生存需要而结合在一起才产生的，也就是说，人类只有组成社会或团体，然后相互合作才能获得生活必需品，从而才产生了文明，所以我们可以说，是物质资料的生产才导致文明的产生。”“眼镜兄”回答道。

赫勒敦导师道：“是的，前面我们说过，一个人的生存能力是有限的，是无法满足生活所需的，所以要结合在一起，组成群体，形成社会，进而产生文明。这种结合是以生产劳动为基础的，所以说物质资料的生产导致了人类文明的产生，也就是说文明的产生是有其经济根源的。”

“导师，好像在您的时代大家认为是真主创造了人类，流行的观点是文明起源于宗教，您这文明起源的经济观跟他们截然相反啊。我很佩服您能在那时就总结出这样先进、科学的观点，并且有勇气提出来！”“眼镜妹”羡慕道。

虽然赫勒敦导师努力压制着自己的兴奋，但大家还是从他轻快的语气中听出了他的快乐，看来没有谁不喜欢被称赞啊。

“为什么说经济因素影响人类文明呢？我们来看看在富裕和饥馑两种情况下文明有何不同。”赫勒敦导师清清嗓子接着说。（如图4-4所示）

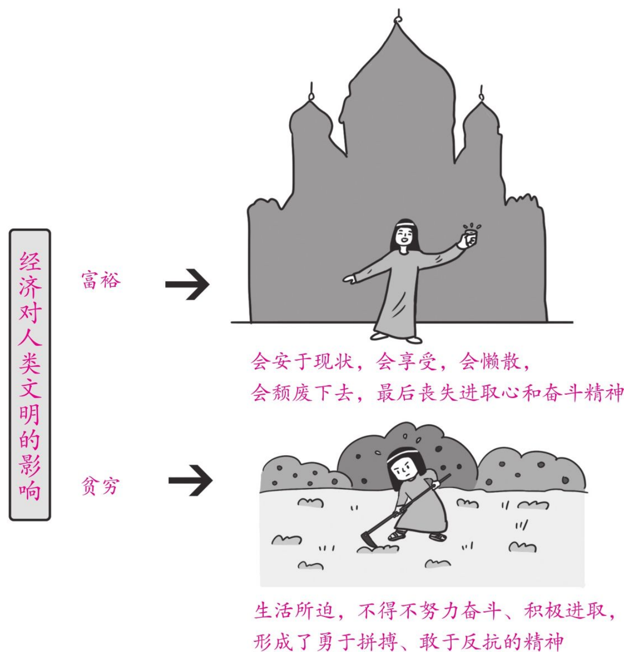


图4-4　经济对人类文明的影响

“富裕的时候，因为没有生活压力，人会安于现状，会享受，会懒散，会颓废下去，最后丧失进取心和奋斗精神；而在贫穷的时候，因为被生活所迫，不得不努力奋斗、积极进取，形成了勇于拼搏、敢于反抗的精神。这样截然不同的两种经济状况，直接影响了人的身体与道德，从而间接影响了人类的整个文明，于是文明自然而然就呈现了两种完全不同的面貌。”

李彤想起之前看过的一篇文章，大意就是中国的经济之所以快速发展，主要就是因为中国人现在还穷。当时没能理解，但是听了赫勒敦导师的讲解后，李彤豁然开朗。转念又想，其实很多时候人也有这样的情况，一份工作如果已经做熟练了，没有挑战了，就会松懈下来，以后很难再进步，于是事业也就进入瓶颈期。如果再不及时反省，那么以后也就不会再有什么成就了。李彤告诫自己，以后一定不要陷入这样的境地，庆幸自己来学了历史学，可以通过前人的血泪教训来警告自己。

正当李彤神游万里的时候，赫勒敦导师又道：“当然了，人口数量也跟文明的发展有着密切的联系，人口众多，需要的东西就多，这样就会促进技艺和工业的快速发展，从而推动经济的全面发展。经济的快速发展，又促进了文明的繁荣，使得文明发展到一个更高的水平。”

“导师，您的理论跟我们现在所说的‘人口红利’很像：人多，劳动力多，消费也多，就会促进经济发展。我们国家之前还是实行计划生育的，但现在已经开放二孩政策了，看来主要就是因为人口与经济的关系了。”一名同学说道。

“看来你们国家已经意识到人口的重要性了！”赫勒敦导师笑道，“真羡慕你们现代的生活！因为受我当时所生活的国家和所处时代的局限，我只能把文明分为游牧文明和定居文明两个发展阶段。我觉得游牧文明先于定居文明，当时游牧生活还处在获取生活必需品的阶段，而定居生活除了获得必需品，还需要生活奢侈品，所以游牧人羡慕定居人。后来两种文明开始接触，促进了社会生产力的发展和社会分工的出现，于是各种技艺随之产生，最后游牧文明发展成了定居文明。由此可见，经济是文明发展和进化的根本动力。”

“我们分析完经济与文明的关系后，再来看看经济与国家兴亡又有什么关系。”赫勒敦导师接着说。

“根据我的总结，我认为国家和人一样都有自己的寿命。”

“导师，您的结论经过几千年的检验是完全正确的！”一名同学大声说道。

“哦！另外，我认为一个国家从兴起到衰亡大概会经历三代人，同学们根据自己的知识思考一下，第一代人会是什么样的呢？”赫勒敦导师问道。

“创业者！因为现在想创业的太多了！”一名同学笑道，他想导师肯定不知道他说的创业者其实只是指公司创业者而已。

“是的，第一代人是创业者，这一时期也是开始创立国家的时期。在这段时期，全国从上到下都保持艰苦创业的精神和强大的凝聚力，这时也是国家最团结和统一的时期。这一时期为经济的发展和军事的扩展打下了坚实的基础。”赫勒敦导师解释道。

“这样发展到第二代人，也就是守成者。这段时间也是巩固政权、平稳发展的阶段，又会有什么变化呢？”赫勒敦导师扶了一下自己的头巾问道。

“因为没有战争，人口会增加，经济会繁荣起来，于是腐败就会盛行！”一名同学答道。

“这位同学总结得挺好。是的，在这一阶段，国王开始大权独揽，征

税敛财，大兴土木，大家的凝聚力开始下降，在一片繁荣昌盛中危机也随之产生。然后来到第三代，也就是亡国者。这一代人开始不思进取，整日享乐，把先辈的美德和雄心抛到脑后，整日沉溺于奢侈腐化的生活之中，最后导致国力大衰，国家走向灭亡。”赫勒敦导师总结道。

“导师，您的意思就是当经济高度繁荣的时候，政治就会腐败，人的道德也会沦丧，去追求奢侈腐化的生活，于是经济就开始下滑，国家就开始灭亡。但是，从现在一些国家的情况来看，比如美国，这一规律好像失效了，这是为什么呢？”“眼镜兄”不解道。

赫勒敦导师沉声道：“同学们，没有一个理论会适用于所有的时代，我的理论太陈旧了，很多已经不适合现代社会了，这需要你们自己通过分析思考，提出新的理论去解释当前的情况。”

第五章　卢奇安导师讲《论撰史》

本章通过4个小节介绍了卢奇安的《论撰史》，主要介绍了历史学的本质，史料的收集与处理，完美的历史学家应该是什么样的，历史的一些写作技巧，揭示了历史学所具有的真实性本质特征，认为历史学也需要叙述之美。

卢奇安

（约120—180，另一说约125—192），希腊裔罗马人，亦称琉善或卢基阿努斯，古希腊语讽刺散文作家、修辞学家、哲学家、无神论者。恩格斯称他为“古希腊罗马时代的伏尔泰，对任何一种宗教迷信都一律持怀疑态度”。

他出生于罗马帝国统治下的叙利亚一个贫苦家庭，遍游小亚细亚、希腊、意大利等地，曾任律师、修辞教师、官吏。他保存下来的署名著作有84篇，不过其中不乏伪作，内容涉及文学艺术、哲学、修辞学、宗教等。

《论撰史》是一篇史学理论专论，可以说是西方史学史上第一篇史学理论专论。

第一节　史学家为什么要如实叙述？

深知自己处在“饥馑”状态的李彤，每天除了努力工作，还在努力提升自己的能力，她希望通过自己的努力，从“饥馑”状态过渡到“富裕”状态。所以，每一次采访，每一篇稿件，她都力求完美。

一次采访某个校园暴力事件后，她非常气愤，当晚奋笔疾书完成了稿件，因为自己小时候也经历过类似事件，所以写起来非常流畅。

第二天，她信心满满地将稿子交给刘记，心想这次刘记肯定挑不出来毛病了吧。结果万万没想到，她又被批了。

“这次是为什么？”她不甘心地问。

“因为这篇稿子带有太多自己的情绪！”刘记冷冷地说。

“为什么不能带有作者的情绪？”

“因为带有情绪后，你不自觉地就会失去公正。你看，这里你对受害人的受害程度描写明显夸大化了，而这里，你对施暴者的描述明显淡化了。所以，冷静一下，重写！”

周六上课的时候李彤又想到了这件事，顿时郁闷不已，在心里默默喊道：“去你的真实！”

正当李彤抱怨的时候，忽然听到有人在耳边说：“历史只有一个目的，那就是实用，而实用只有一个根源，那就是真实，所以史学家的首要任务是如实叙述。”

“谁在胡说？”李彤不禁大声问道。

“是我！我是提倡写真实历史的卢奇安！”

顺着声音，李彤看到一位戴帽子的老头正站在法庭上，微笑地看着自己。李彤这才意识到现在正在课堂上，于是急忙要解释，卢奇安导师对她摇了摇头，道：“可能大家对我的观点会有异议，我欢迎大家一起来辩论。现在我们就来谈谈历史学家为什么要如实叙述。”

“我发现很多历史学家对史料根本不加调查研究，不去追究这些史料是否正确，就用大篇幅去歌颂帝王将相。就像对于敌我双方战争的描写，不少历史学家对敌方是恣意贬低，对我方则是极力夸赞，这样将历史与颂词混为一谈的人怎么能写出流芳百世的好历史呢？颂词是为了让

被歌颂者满意，不惜言过其实。但是历史是什么？历史是唯恐混淆是非歪曲的真相啊。如果将历史比喻为气管的话，那么气管是不能容忍一丁点食物残渣的！”

卢奇安导师的话，让李彤想到过去有一些特别有名的历史学家，为了迎合当时领导人的喜好，罔顾历史贬低杜甫，抬高李白；还有一些特别奇葩的抗日神剧，简直把敌人写成了弱智。她不禁连连点头，感觉有时候确实有这样的情况发生。

“导师，我们可不可以换一个角度，研究那些人为什么要歪曲历史，他们的心态又是什么样的，他们是出于什么心理要这样做的。”一名同学问道。

“这个提议很好，这也是历史的一方面嘛！”卢奇安导师赞同道。

另一名同学接着问道：“导师，您刚才的意思就是历史不能有歌颂吗？”

卢奇安导师道：“当然不是，历史当然也可以有歌颂，不过歌颂要把握一个恰当的度，要安于本分，不能太过，不能让读者讨厌。另外，历史学家在歌颂的时候要想到后世的读者。”

“为什么要想到后世的读者？难道是怕后人耻笑吗？”一名同学问道。

“我想问问大家，你们觉得历史的目的是什么？”卢奇安导师问。

“让现在的人了解过去，吸取教训，为未来行事做个参考！”一名同学答。（如图5-1所示）



图5-1　表现历史为什么要真实

“是的，写历史的目的只有一个，就是我最开始强调的—实用。史家的作品应该是留给后代的财产，能让他们从过去中吸取经验教训，所以史学家要将信史留给后代。历史必须是真实的，至于美不美，倒是无关紧要。”卢奇安导师道。

“如果历史只是夸夸其谈，那么连欣赏的价值也没有了，如果再浮夸地去歌功颂德，那更加让人反感。”

“但是，也有人喜欢读这样的历史啊！”一名同学争辩道，“我们社会现在就流行这样浮夸的历史，有时都不知道自己到底还要不要坚持写实！”

“每个时代都一样，都会有不同的读者，那些浮夸的历史当然也会有一些庸俗的读者去喜欢，但是一些有判断力的读者是不屑看的，对于那些眼睛里容不下沙子的批评家来说更是不齿的，所以我们在编撰历史的时候，要关注那些批评家的评价，不要只关注一般读者的评论，即便他们赞不绝口。如果你忽视那些批评家的看法，只沉浸在一般人的赞美中，那么你的作品将变得不伦不类，最后无法流传后世。”

一名同学接着说：“通常火爆的东西，火一段时间后很快就消失了，更别说流传后世了！”

李彤突然想到刘记对自己的批评，那些批评事后证明都非常正确，于是她决定以后要好好听取刘记的意见，这样才能不断进步。想到这里，对刘记的怨气减少了很多，不过还是有点不爽。

卢奇安导师接着说：“不知道你们现在的时代拍马屁的作品还多吗？我所在的那个时代，拍马屁的作品非常流行，那些恬不知耻的作者想方设法取悦于被歌颂者，有时奴颜婢膝得令人作呕，为了歌颂他们不惜虚构谎言，但是这样的谎言是经不起推敲的，结果可能他们想要的目的也无法实现，这是为什么呢？”

“如果他想取悦的人是个正直的人，那么肯定不会喜欢他们的奉承，最后马屁拍在了马腿上。我记得曾经一位历史学家为了拍亚历山大的马屁，虚构了一段亚历山大与波鲁斯决战的故事，并且说亚历山大单枪匹马射死了几头大象。当他把这段故事读给亚历山大听时，亚历山大非常气愤，将其作品抛进了水中，并且对这样的谄媚小人以后再也不信任了。”“眼镜妹”笑道。

“是的，如果被称颂的人是有才能的人，肯定不喜欢那些虚假的夸奖。但还是有很多愚蠢的历史学家不明白这一点，他们为了眼前利益，不顾事实随意编造历史，他们肯定会被后人唾骂的。”

卢奇安导师接着说：“同学们，历史跟其他学科不同，真实是它的灵魂。如果失去了真实，那么也就不能再称其为历史了。所以历史必须要尽它的本分，史学家要如实叙述。”

一名同学不解道：“导师，既然您看得如此透彻，并且自己文笔也好，为什么您不写出一部伟大的历史，让我们好学习观摩呢？”

卢奇安导师不好意思道：“因为我自知写不出一部伟大的历史著作，所以没有勇气动笔，但是肯定有很多人去写历史著作，我想我得为历史做点什么，于是我决定为那些冲锋陷阵的勇士出谋划策，好让他们写出伟大的历史著作留给后人，这样也算是我为历史出过一份力了！”

“导师，您想出什么办法？说给我们听听，让我们也学习一下吧！”

第二节　完美历史学家修炼方法

卢奇安导师意味深长地说：“我的办法其实很简单，就是告诉他们怎样才能成为一个完美的历史学家！”

“导师，您就别卖关子了，快点告诉我们怎样才能修炼成一个完美的历史学家。”“眼镜妹”焦急地说，一双大眼睛盛满了渴望。

“首先，史学家必须具备如实记述历史的精神。”卢奇安导师特意强调道，“这一点我们前面已经详细说过了，这里就不再啰唆了。”

“其次，史学家除了具备一定的政治眼光，还要具备相应的才能。”卢奇安导师补充道，“政治眼光是与生俱来的一种政治天赋，是不可学得的；但才能却是后天的修养，我们只要勤学苦练，就能习得。”

“导师，政治天赋不是人人都有的吗？”一名同学问道。

卢奇安导师回答：“是的，所以对于这一方面我无从提供什么有用的意见，但如果你有这方面的天赋，我就会告诉你怎么善用资质，成为一名历史学家。不过我也不敢保证把所有人都训练成功，我只能给那些既有政治天赋又有文学修养的人指出一条成功的捷径（不一定就是真正的捷径），让他们少花些时间和精力就能成为历史学家。”

“导师，您的意思就是想要成为历史学家必须具备政治天赋，还要有文学修养是吗？”一名同学大声问道。

卢奇安导师补充道：“是的，我觉得他还要具备洞察力，具备武人气质，具备军事经验等。”（如图5-2所示）

“导师，您的观念在您的时代可能非常正确，但是您知道现在的历史除了战争史外，还有多少种类吗？这些种类根本涉及不到军事、政治，所以您说的必须具备的那些能力我觉得有的已经过时了。另外对于您说必须要具备政治天赋才能写历史，我也无法赞同，因为我觉得您的这个观点，和您批判的那个提出只有哲学家才能写历史的错误观点是一样的。”“眼镜兄”看着卢奇安导师大声说道。

卢奇安导师盯着“眼镜兄”，“眼镜兄”也不甘示弱地盯着卢奇安导师，突然卢奇安导师大笑起来，笑得大家有些莫名其妙。



图**5-2**　怎样才能成为一个完美的历史学家

卢奇安导师边笑边点头道："同学们，我非常高兴有人敢质疑我的话，这说明他是一个有独立精神的人，是一个无所畏惧的人，他有自己的主见，敢于质疑自己不认同的观点，这点正是优秀史学家需要具备的。"

"我的观点到现在都已经快两千年了，怎么可能不过时？对于前人的观点，即使他的名气再大，你们在学习的时候也要学会质疑，不能因为我们是名人就轻易赞同。"卢奇安导师慈爱地看着大家，叮嘱道。

"如果史学家没有这样的勇气，那么面对强权，面对各种诱惑，怎么还能如实叙述呢？一个优秀的史学家决不能卑躬屈膝，也不能贪图享受。有时他可能怀有个人的恩怨，但是他能明辨是非曲直，不因私仇而歪曲历史；他可能有自己偏爱的人，但是面对他们的过失，他能如实记录；当他开始书写历史时，真理是他唯一膜拜的，他唯一坚持的原则就是：决不考虑今日的听众，心里想的只有未来的读者。"卢奇安导师说到这里情绪有些激动。（如图5-3所示）

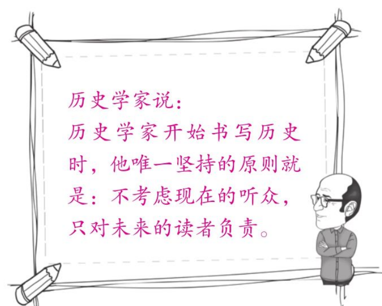


图5-3　历史学家坚持的唯一原则

“导师，我觉得您所说的历史学家就像一个是非分明、清廉正直、大公无私的判官，和中国的包青天一样呢！”一名同学笑着说道。

卢奇安导师回道：“完美的历史学家就应该是一个审判者，在他的眼里没有帝王将相，他用自己手里的笔如实记录他们的事迹，即便有的事是那些当权者想极力隐瞒的。”

“我国古代的史学家司马迁就是这样一个人，他比导师您还早两三百年呢，他的《史记》一直到现在还为我们所敬仰。”一同学接道。

“好想见见这位完美的史学家！这恰恰也验证了我的观点，那就是只有真实的历史才能流芳百世，不是吗？”卢奇安导师反问道。

“同学们，想要如实去书写历史，记得在收集材料时不能粗心大意，要谨慎调查，反复求证，只有这样才能保证史料的真实度。如果有条件，最好还是目睹那些事件的发生，如果做不到这点，需要采用口述材料，要选择那些经过公证的报告，对于那些有夸大或贬抑的口证，要注意取舍，要用自己的判断去衡量其中的种种可能。”卢奇安导师继续交代。

“很可笑的是，有的历史学家全凭想象去书写历史，里面的地点跟实际相差得不是几里而是若干天的路啊，有的从来没见过甚至没听过叙利亚人，就敢胡乱编写一气。更有甚者发誓说自己的历史故事，是从一个亲身经历的人那里听到的，但根本就不是那么一回事，里面的故事荒唐得让我都笑出眼泪了，这样的历史学家写的历史能算是历史吗？”

“导师，您说的我们这个时代也很多，我觉得他们说的就是一个虚构的故事，但最可恶的就是他们非要打着历史的旗号！”一同学说道。

“是啊，看来这些所谓的‘历史学家’什么时代都有。”卢奇安导师无奈地说，“但是完美的历史学家头脑中一定要有一面明镜，这明镜清光如

洗，纤尘不染，所照见的人和事与实际完全一样，这样的史学家才能撰写历史。史学家的任务就是把现成的事实加以整理，用文字记录下来。他不需要虚构他所叙述的事情，只需要考虑使用什么样的叙述方法和技巧。”

“导师，那历史写作应该用什么样的叙述方法和技巧呢？”

第三节　历史的写作技巧

卢奇安导师看着眼前一群求知若渴的年轻学子，问道："同学们，你们发现了吗？其实历史学家跟雕刻家很像。那些雕刻家不需要创造雕刻所用的金银象牙等材料，因为那些材料都是现成的，他们只需要将这些材料雕刻成各种图像，然后打磨，去除尘垢，镶上象牙，贴上金饰就行了，他们的艺术体现在对材料处理的技巧上。"（如图5-4所示）

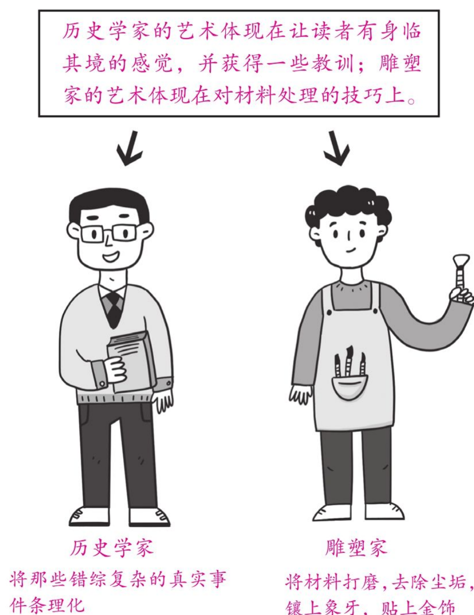


图5-4　历史学家VS雕塑家

"而历史学家的艺术，就是将那些错综复杂的真实事件条理化，并让它们呈现出秩序的美感，然后流畅地将它们记载下来。经过史学家的改造，如果能让读者有身临其境的感觉，并获得一些教训，那么历史学家的'雕像'就算是一件完美的作品。"

卢奇安导师接着说："就像雕塑家在雕塑之前准备材料一样，历史学家在写作之前也需要准备材料。当所有的材料都准备好后，历史学家就可以动笔了。如果历史学家觉得没有必要用序言来交代一些问题，那么他可以直接陈述史实；如果觉得有必要将历史大事的来龙去脉说明白，那么他也可以'以事代序'；如果觉得有必要写序言，那就加上正式的序言。"

“同学们，如果你们要给一本历史著作写序言，你们觉得应该注意什么？”卢奇安导师问道。

“应该吸引读者的注意力，告诉他们这件事非常重要，重要到跟国家的命运、个人的事业或前途相关。”一名同学回答道。

“我觉得作者应该在序言中将历史大事做个简单明了的阐述，让读者虚心听取。”另一名同学补充道。

卢奇安导师点头道：“对的，像这类序言一些完美的历史学家曾经使用过，比如希罗多德的序言是：‘我希望这段历史不会随着时光的流逝而湮没，因为在这惊人的事件背后，隐藏着希腊人胜利和蛮族战败的秘密。’”

“这样的序言长短不一，根据主题的不同性质而定，序言之后就转入记事，因为这种历史其实就是一篇长长的记事文。我们知道记事文的优点就是叙述流畅、首尾呼应、平铺直叙。所以写这类历史的时候，除了注意行文的措辞，还要保证叙事的连贯性，虽然每一部分都自成一体，但是一件事叙述完之后必须引入另一件事，这样环环相扣，彼此不可分离，最后构成一个整体。”卢奇安导师补充道。

“眼镜妹”问道：“导师，如果情节简单还好处理，但是如果内容丰富的话，该怎么处理呢？”

卢奇安导师回答道：“记住，任何时候都需要文笔简洁，尤其是内容丰富的时候。除此之外，对一些不重要的细节要一笔带过，但是对于主要的事件则要详细描写。这就好比一场盛宴，有了美酒佳肴、山珍海味时，就不要再把厨房残留的咸菜豆羹也端出来了，这些琐事都可以忽略掉。”

“这一点同样也适用于我啊！”李彤心想，因为有时一个采访会涉及很多人，对于这些人的采访到底该怎么处理，让她很头疼。下次就知道了，要根据自己的主线来取舍，不能把所有人的资料都罗列上去，这样就没有重点了，到时读者就不知道自己要表达的是什么了。

卢奇安导师问道：“有的历史学家把序言写得那叫一个灿烂辉煌，长篇累牍，让你产生将要看到伟大著作的错觉，结果呢？你看到的‘历史’只是短得可怜的附录。怎么说呢？就像一个戴着巨人面具的小娃娃。这样的写法是不行的，为什么呢？”

“这个跟我们所说的头重脚轻有点像，比例失调，就像有的人上半身

太长，腿特别短，所以看起来体形不是很美一样。”一名同学答道。

“是的，写作时要注意文章的结构必须安排得当，身首相称、轻重分明才行，否则就会失调。这就好比头上戴着金盔甲，身上却穿着破烂的胸甲，腿上缠着破烂的猪皮护胫一样滑稽可笑。”卢奇安导师解释道。

“导师，有不少历史作品前面讲得挺好，但后面就‘烂尾’了；还有的整个就是没头没脑一大堆事件的堆积；有的前后相互矛盾；还有的干脆把所有事情都搅和在一起，看完了你也不知道他说的到底是什么。看完这样的作品，整个人都不好了。”一个同学抱怨道。

“所以，在历史写作时也要注意写作技巧呢。同样的材料，有的人能写出非常好的作品，但有的人写得却让人难以读下去，除了遣词造句主要就是写作技巧的事。”卢奇安导师笑道。

“同学们，写作时还要注意选材的问题。有的历史著作对一些琐碎无聊的事情大写特写，但对于那些不能遗忘的大事却草草了事，这样的写法也是不可取的。我曾经见过一个历史学家，用不到七行文字就将欧罗巴斯战争写完了，但是却用几十页的篇幅去描写一件毫不相干的无聊小事，好像如果不将这些废话记录下来，我们就对历史无从了解一样。”

一名同学忙问道：“导师，写历史时到底要不要描写一些地理环境呢？这样的描写算小事吗？”

“这个要根据需要来说，如果跟你叙述的事件有联系，那么必要的描写还是要有的，就像希罗多德，他认为地理环境也是一个重要的因素，所以他描写的就多。但是在描写山河城堡时，不要夸夸其谈，不要忘了你主要的任务是记述历史的发展，这点修昔底德做得非常好。他惜墨如金，对于有用的环境一点即过，然后马上转入下文，但是对于主题需要的，他会详细去描写。”卢奇安导师答道。

“有一些历史学家因为没有掌握书写历史的技巧，于是对一些自然风光，还有花鸟虫鱼等写得绘声绘色，结果遇到重要事件时，就像一夜暴富的人不知道怎样去花那么一大笔钱财一样，懵了。”

“导师，我们该用什么样的风格来书写历史著作呢？”“眼镜妹”问道。

卢奇安导师回答：“既然我们认为历史应该真实可信，那么历史的写作风格也应该争取平易流畅，最好用妇孺皆知的词语，避免那些深奥奇僻的词句，最好能做到雅俗共赏。”

“那怎样才能写出雅俗共赏的历史呢？”“眼镜妹”继续追问。

第四节　历史叙述的美感

“想要写出雅俗共赏的历史著作，那就要注意历史叙述的美感。”卢奇安导师缓缓道，“这其中又包括文字的‘表述之美’，叙事的‘真实之美’，史书布局的‘匀称之美’，以及选材的‘准确之美’。”

“导师，我记得您在前面说过历史必须真实，至于美不美的倒无关紧要，但是您现在为什么又强调历史叙述的美感呢？”一名同学问道。

卢奇安导师反问道：“我们穿衣的目的是蔽体或取暖，但是如果在保证这些的基础上，又美观，又舒适，这样的衣服你难道不会更喜欢吗？”

“肯定更喜欢这样的衣服啊！”刚才提问的同学答道。

“‘爱美之心人皆有之’，我们都喜欢那些美的东西，如果历史著作在保证真实的基础上，还有美感，那样才会有更多的人喜欢，也会流传得更久远。”卢奇安导师说道。

“说起历史叙述的美感，我们前面说过文字的美感，就是所用的语言要平易流畅、雅而不滥，这样的文章才优美，才能让更多的人喜爱。”卢奇安导师接着道。

“一个作者在序言中这样写：‘皇天在上，我发誓这些都是真实的，你可以相信我的记载。’这样的描写多么可笑，一上来就让神助他一臂之力。还有一个作者是这样书写序言的：‘帕提亚，枪兵第六排军医卡利谟夫斯著。’用这样平凡的文笔写了一本历史大事件的流水账，这样的历史著作枯燥乏味得让人难以读下去。”

卢奇安导师又道：“还有一位喜欢舞文弄墨的作者，在‘弩石发兮山崩地裂’‘怒涛吼兮电闪雷鸣’这样古朴大气的历史著作中穿插着‘他们洗了个澡，穿得漂漂亮亮的’这样平凡的语句，这种感觉就像一个演员一只脚穿着悲剧的高底靴，另一只脚却穿着喜剧的破拖鞋一样滑稽可笑。”（如图5-5所示）

“导师，这就跟我们现在有的作家一样，本来写的都是古代的内容，突然冒出很现代的语言，让人感觉很搞笑。”一同学说道。

“原来这样奇奇怪怪的作者哪儿都有。还有一位热爱纯粹阿提刻语的作者，他几乎将语言净化到洁白无瑕的地步，他不分青红皂白将所有的拉丁名字改成了希腊名字，并且在讲到塞弗里安之死时，他说其他人写

的自刎不对，应该是绝食自杀，因为这种自杀方式是最不痛苦的方法，不过他说塞弗里安三天就饿死了，这样胡说八道的写法让人很难忍受，这样的作品读起来又有什么美感呢？所以你们在写历史的时候，一定要注意遣词造句。虽然表达的是同样的意思，但是换一种说法就会不同。”

对于语言的用法李彤深有体会，因为有时同样的意思被刘记改过之后，整篇文章给人的感觉就提升不少，看来以后对于语言文字的用法还得多加练习啊。

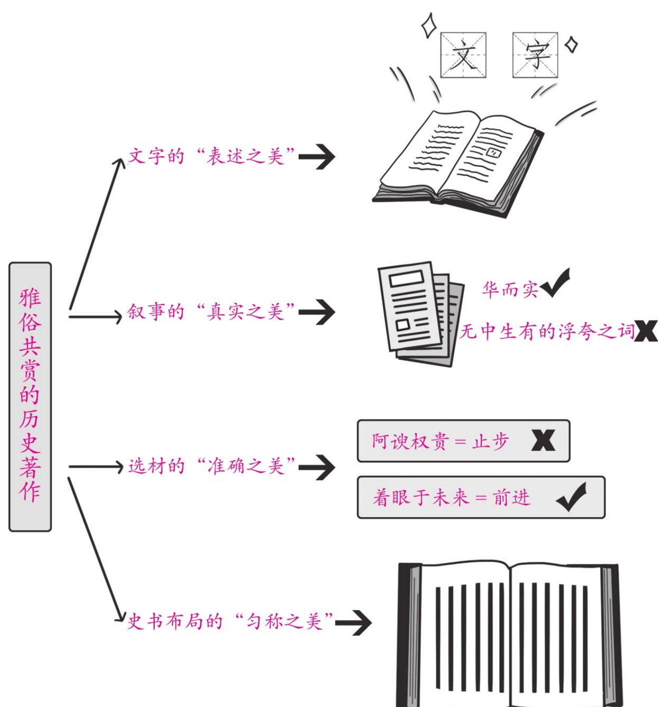


图5-5　历史叙述的美感

卢奇安导师接着说：“有的作者为了让自己超越修昔底德，把城市、山川、河流等描写得简直细如毛发，整部作品里写了若干次皇帝的盾，盾心刻画的是什么，盾带是什么，盾边又是什么，等等，几乎每一件东西都用了上千行，唉，这样冷淡无味的描写估计北国的冰都比它暖和一些吧。”

“历史是要对重大事件进行描写的，对这些琐事，如果没什么作用根本不用去写，他这样舍本逐末的做法让历史失去了趣味。”卢奇安导师接着说。

“当然也有矫枉过正的作者，他们为了追求历史叙述的美感，将历史写成了诗歌，但是却忘了诗歌与历史在本质上是不同的。诗是自由的，诗歌是诗人的想象，诗人凭借灵感去创作；而历史是真实的，是不能虚构的。诗人可以让宙斯用一根绳子将大地和海洋吊起，不用担心绳索会断，但是历史不能这样写。如果历史也使用这种写法，那就成了无翼的诗，最后历史将丧失崇高的格调，露出伪装的真相。历史学家一定要区分诗和史的不同，不要用错了方法。”

卢奇安导师继续道：“对于历史叙述的真实性，前面我已经说了很多，这里只举一个例子再次强调一下。有一个作家从未踏出科林斯境外一步，但是他却在自己的历史作品中写道：‘只有目睹的才可信，所以我的记载都是我目睹的，而不是我耳闻的。’然后他开始描写帕提亚的‘龙’，他说他亲眼看到帕提亚人把龙绑在大木柱上，然后将其高高挂起，使得敌人望‘龙’丧胆。等战争开始后，他们便用龙来攻击敌人，敌人都被龙吞食或者被龙压死，他则是因为当时躲在一个安全的地方观察，才躲过一劫。对于这种连各种武器都分辨不出，将前锋和侧翼混为一谈，对军队和战略名字一无所知的人，其历史叙述的可信度在哪里？这样虚构夸张的历史更别提什么美感了！”

“导师，您的意思是历史著作中不能加入虚构和想象吗？”一名同学问道。

“当然不是，不过要有一个前提，那就是不能违背‘华而实’这个真实之美的原则。但是很多历史学家忽略了这种真实之美，舍本求末，最后写了一堆无中生有的浮夸之词，使得作品失去了美感。”卢奇安导师痛心疾首地说。

“同学们，你们听说过大建筑家克尼多斯的故事吗？他建了一座美丽绝伦的巨大灯塔，这座灯塔高高耸立在那里，为过往的船只指明方向。灯塔建成之后，他把自己的名字刻在石碑上，但是却用石膏盖住了，然后再在石膏外面刻上了当朝君主的名字。你们猜他为什么要这样做呢？”卢奇安导师满怀期待地看着大家。

“因为随着时间的流逝，石膏和外面的刻文肯定会脱落，到时就会露出他自己的名字，然后他就会被后人记住。”“眼镜兄”回答道。

“是的，因为克尼多斯根本没有关注当时当地的现在，而是着眼于千年之后的今日。只要这座灯塔还在，那么他的艺术就永垂不朽！所以，你们以后如果立志当历史学家，我希望你们撰史的时候也要想着只追求

真理，而不阿谀权贵，同时着眼于未来，多想未来的世代，而不是当前君主的恩宠。”

第六章　塔西佗导师讲《编年史》

本章通过4个小节介绍了塔西佗的《编年史》，主要介绍了写《编年史》的原因和目的，古罗马时期历史学家失真的真正原因，提出了如何避免这一问题，还介绍了塔西佗写历史的独特手法。

普布利乌斯·科尔涅里乌斯·塔西佗

（Publius Cornelius Tacitus，约55—120），古罗马执政官、雄辩家、元老院元老、历史学家与文体家。

塔西佗出生于罗马一个行省的骑士家庭，先后担任过财务官、大法官、执政官、行省总督等要职。他的著作主要有《日耳曼尼亚志》《历史》和《编年史》。公元1世纪的罗马史主要靠塔西佗的作品才得以流传下来，这两部作品连在一起构成了一部从提比略到图密善时期（公元14—96）罗马帝国的历史，是历代史学家研究罗马早期历史的珍贵资料。

第一节 “惩罚暴君的鞭子”

虽然李彤没有打算成为一个历史学家，但是她觉得去上历史学的课对自己帮助挺大的，不仅对自己的工作有很大帮助，还对自己的人生有指导作用。比如，原来自己很困惑一个问题—当面对强权自己到底该怎么办，是妥协还是坚持自己的原则？—听了好几位大师的讲解，尤其是上次卢奇安导师说的要多考虑后世，让她坚定了自己的决心，那就是坚持自己的原则！

因为李彤有时会采访一些有权有势的人，对于他们的新闻到底如何写，原来她一直很迷茫。之前听过有的前辈为了揭露真相，最后不得不退出新闻行业，有的前辈为了“息事宁人”，最后将自己送进了监狱，所以李彤从入行开始就很纠结，想坚持自己的原则，但又有些害怕。

听了这么长时间的课以后，李彤明确了自己的态度，那就是坚持自己的初心，做一个自己从小就向往的“正直记者”！

想明白这个问题以后，李彤发现自己的内心轻快了很多，对于一些采访，她也能轻松面对，写新闻稿的时候再也不用在一些琐碎问题上浪费时间了。

在焦急的期盼中，李彤终于等到了礼拜六。早早吃完饭后，她就赶到了A大。大家像往常一样聚在一起就一些历史问题交换看法。戴上头盔的时候，李彤听见“眼镜兄”和“眼镜妹”正因某一问题而争论不休。

李彤和同学们相继来到一座金碧辉煌的大殿里，宫殿很大，四周的圆柱上雕刻着精美的花纹，四壁也有很多美丽的雕像。宫殿的顶是半圆形的，在大殿正中间孤零零地站着一位男子，他的头发稍微有点卷，长着典型的鹰钩鼻。

看到大家，他笑着说：“我如期盼民主共和一样期盼大家的到来，欢迎你们！我是塔西佗，今天我来给大家讲讲《编年史》。”

“您就是‘惩罚暴君的鞭子’？”李彤惊讶道。因为她昨晚正好看到一段关于他的介绍，当时这个称号给她留下了深刻印象，她还好奇到底是什么样的人能获此殊荣，原来他长这样！

“对，是我本人！这个称号是后人给我的，不过我很喜欢！”塔西佗导师笑道，“因为我认为，历史最重要的作用就是赏善罚恶，也就是保存人们所建立的功业，并把千秋万世的唾骂当作对奸言逆行的一种惩戒。”

一名同学笑道："所以导师您在作品中对那些在罗马历史上建功立业的英雄人物极力讴歌，但是对那些实施暴政的帝王和在宫廷中阿谀奉承、奴颜婢膝的佞臣则尽情鞭笞？尤其是对那些专治的帝王，您用自己犀利的文笔将他们的昏庸残暴刻画得淋漓尽致。导师您知道吗？我读您的文章看到那些恶人作恶非常生气，看到那些勇于反抗暴力的人则感觉很欣慰，我从您的书中看到了善与恶！"

"听你这么说我很开心，我写这本书的目的也就达到了！我认为人不是一生下来就能分辨出是非对错，就能知道什么是有益的，什么是有害的，大多时候我们都是通过他人的经验才知道的。所以，我想把过去的历史记录下来，让人从史书中得到教训，从而分辨出是与非，美与丑。"塔西佗导师看着大家道。

"导师，千百年来您的名字让那些专制暴君和独裁者胆战心惊，吓得拿破仑曾经污蔑您是'人类的诽谤者'，这说明您的著作不仅仅打在罗马暴君的身上，而且痛到后世一切专制暴君的心里。您是暴君的仇敌，是热爱自由人们的朋友，曾经有革命先驱者身陷囹圄，临死前还在昏暗的监狱里读您的著作，您的心和世界上所有追求自由进步人士的心是连在一起的。"一名同学道。（如图6-1所示）

"导师，一般人写历史肯定是按照时间的先后顺序写，但是您的《编年史》是在写完《历史》之后才写的，并且听说当时您写《历史》时是非常痛苦的，那为什么您还要去补写《历史》之前的部分呢？""眼镜妹"问道。

"因为写完《历史》后，我还是对多米提安的残暴统治难以释怀，我想弄明白是什么原因导致罗马共和制度过渡到帝国，所以我才去补写了帝国初期的历史。"塔西佗导师道。



图**6-1**　对塔西佗的评价

“罗马是从一个城邦开始的，那时采用的是共和制。但是，随着罗马版图的不断扩张，内外事务也变得越来越复杂，以前用来治理一个城邦的体制已经渐渐变得不适应了。因为之前有过非常时期将全部权力集中于独裁官一人的情况，如苏拉和恺撒，所以到屋大维时就将这种独裁统治正式固定下来了。”

一名同学问道：“导师，为什么罗马人不去反对呢？从您的作品中可以看出相对于独裁，人们还是更爱好共和啊？”

“那是因为屋大维从恺撒失败的独裁统治中吸取了教训，没有明目张胆地成为独裁者。他通过一系列手段和伪装，一步步强化了自己的专制制度，披着共和的外衣实际上执行的是独裁统治，只是当时大多数人都没有意识到而已。”塔西佗导师抬头看了看宫殿的圆顶，遗憾地说道。

“当罗马从共和国发展到帝国，世界局面已经改变，浑厚淳朴的古风消失不见了，政治的平等也随风而逝，所有人的眼睛都看向皇帝的敕令。”

“导师其实您是非常怀念共和时代的吧？所以，你在著作中对共和时代的美德大加赞赏，但是对帝国时代却极力贬低，尤其是对皇帝的残暴和丑行。”一名同学道。

“是啊，可惜一切都回不去了！”塔西佗导师叹道，“虽然我生活在罗

马帝国的盛世，但是在这繁荣的背后却存在着各种社会矛盾。因为我也是一名‘政府高官’，了解到一些‘内幕’，看到了君主专制的弊端，所以我反对暴政，鞭笞暴君，希望他们引以为戒。”

第二节　为什么史学容易失真？

一名同学好奇道：“导师，其实您是怀恋共和讨厌帝国的，那您在写历史时会不会因为个人喜好和憎恶而‘失真’呢？”

塔西佗导师立即回答：“当然不会！我给自己立下了一条原则，那就是下笔的时候要做到心态平和，既不心怀愤恨，也不故意偏袒。事实上我并不熟悉帝国早期的元首，跟他们也没有任何的恩怨，所以他们根本无法影响到我。虽然我的政治生涯因韦伯芗才开始，并且得到提图斯的提携，图密善也帮了我的忙，但是我从始至终都坚持我的写史原则，在写任何人时都会去除自己的爱憎之情。我力求公正地去书写所有的人，不敢有任何私心，因为我希望自己的著作能给后人以启迪。”

“导师，您能有这样的心态真的是太伟大了！要知道罗马的历史是在希腊的影响下才出现的，那时虽然罗马已经是个大国，但是文化主导权却把握在被征服者希腊人手里，所以罗马早期的历史都是用希腊语写的，其目的也是为了向希腊人宣传罗马人的威风。”“眼镜兄”喘了一口气接着道。

“后来受到希腊修辞学的影响很大，加上民族的虚荣心及大国主义情怀的影响，渐渐增加了大量虚构和想象的成分，所写的历史事件真假难辨，这一时期的历史根本不能算是真正的历史。不过这些作品可读性强，在当时很受欢迎，影响十分广泛。后人又在这些作品基础上编写历史，其作品的可信度就降低了。在这种情况下，您提出了客观写史的原则，并用这样的原则严格要求自己，所以您的历史代表了罗马史学发展的最高成就！”

塔西佗导师摸摸自己的鹰钩鼻，有些不好意思地说：“谢谢你们的认同，不过我也没有你说的那么好。其实在这之前，已经有很多史学家提出了要真实记载以往历史的经验和事实，不过他们仅关注实现‘历史真实’的具体方法，比如如何处理直接史料和间接史料等。虽然也有史学家发现史学家本身也会影响历史的真实性，但他们觉得这主要是史学家个人的知识不足或修养不够造成的，没有想到造成历史‘失真’的根本原因不是这些。大家想想，是什么造成了历史‘失真’？”

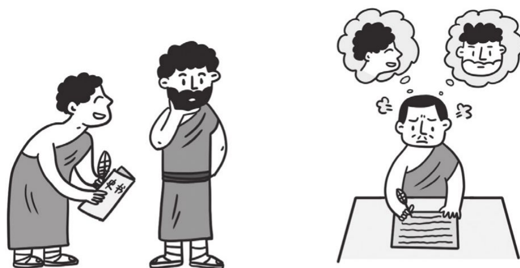
“所处的政治环境吧？”一名同学不太肯定地回答，“有时因为环境不允许他们去真实记录当时的历史。”

李彤想起之前有一篇带有个人情感的稿子被刘记批的事情，于是说道："写作者个人的喜好。"

"对，政治环境也有一部分原因，但不是根本原因，历史之所以'失真'其根本原因就是史学家的主观感情。我亲身体验到了思想专政的恐怖，也亲眼看到有的史学家丢掉了自己的坦率和真诚，开始没有廉耻地夸赞当朝元首，或胡乱地贬低当朝元首，那时我知道真正的历史学家消失了。"塔西佗导师痛苦地说。（如图6-2所示）

"他们之所以变成这样，是因为有的历史学家为了逢迎他的主人而随意编造历史，有的历史学家因为极为痛恨当朝元首和那些谄媚小人，于是忘记了要对后代负责，也随意编造历史来表达自己的不满，这两种情况都是因为历史学家的主观因素造成的。所以我发誓，自己在著书过程中一定要规避这一缺点，要以无忿无偏、十分超然的态度去撰写历史，给后世留下一部真实可信的历史。"

"导师您确实是这样做的。虽然您反对维提里乌斯的暴政，对他的暴行有很多描写，但是对他做得好的地方也会如实描述，比如您记载了他是第一个下令所有军队当职人员不许无故早退，并且要对任何事情全权负责的皇帝。他还严查军队的腐败。在管理帝国方面，维提里乌斯提拔了很多没有显赫背景的自由民做高级官员，并且还是第一个允许骑士阶级参与民事政治管理的皇帝。您很少直接抨击维提里乌斯的人格，更多的时候只是对他提出批评和褒贬。这跟您同时期的其他历史学家有很大不同，他们有的或者只有称赞，或者只有抨击，但您却是全面地去描写，这让我们对维提里乌斯的了解更加全面。"博学的"眼镜妹"称赞道。



历史“失真”的根本原因是史学家的主观感情



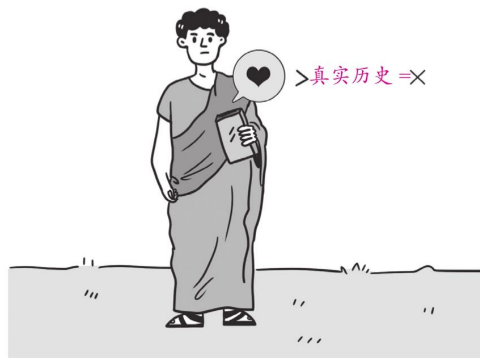


图6-2　历史失真的原因

“暴君也有做得好的地方，对于他们做得好的当然要记录下来，方便以后的明君学习。”塔西佗导师笑道。

“导师，您说是人的主观感情影响了史学的真实，并且提倡史学家要抛却个人爱憎之心客观地去写史，并且您也努力这样去做。对于您的本意我没有任何怀疑，但是我觉得您的‘客观主义’很难实现，我们很难完全抛开自我去客观写史，虽然您想抛弃自己的偏见去客观写史，但是您却用‘道德家’的尺子去衡量历史，这本身就有所偏颇，怎么能做到客观呢？其实很多地方您都无意识地表现了自己的偏见。”“眼镜兄”说道。

塔西佗导师耸耸肩道：“愿闻其详！”

“比如，您反对罗马皇帝的专治统治，但是因为您本身就生活在君主政体之中，并且还是一位高官，所以虽然您反对，却还是盼望一位明君，并且您主张元老院和元首进行调和。您说‘即便在专制的元首统治下，也有一些伟大人物出现，如果将温顺服从与奋发有为结合起来，也能声名显赫’！”“眼镜兄”说道。

“还有，对于那些罗马帝国的皇帝，您都把他们写成了暴君，虽然对

于他们做得好的地方也有所描写，但还是有失公允；罗马的帝制虽然有残忍的一面，但是不可否认它对社会发展也起到了推动作用。对于这些您都没有客观地评价过！”

塔西佗导师微笑道：“对于这位同学的批评我虚心接受。当时我所处的时代世风日下，人心不古，我想通过自己的褒贬来促使大家道德水平的提高，就像你们的孔子编史是为了警世一样，所以我在编史时主要是从道德教育角度去写的，难免会有失公允！所以，大家读历史的时候要学会辨析，勤于思考，总结经验，为己所用！”

塔西佗导师刚说完，同学们就用热烈的掌声表达了自己的称赞和感谢。看到大家信任的眼光，塔西佗导师感动地说：“同学们，我发现跟你们一起讨论问题很有意思，也有不少收获，还发现了自己的一些问题，很开心。下面我们一起讨论历史写作中的一些问题吧！”

第三节　原来历史也可以运用悲剧手法！

“导师，您的《编年史》堪称古典史学名著，并且其文学价值可以跟史学价值相媲美了，里面有很多名言警句，比如‘一旦皇帝成为人们憎恨的对象，他所做的好事和坏事都会引起人们对他的厌恶’都已经变成著名的‘塔西佗陷阱’了。快给我们讲讲，您是怎么写出这么优秀的著作的。”同样也从事历史写作的“眼镜妹”急忙问道。

塔西佗导师笑道：“我的作品主要是为了‘惩恶扬善’，警示后人，所以在写作前我就进行了精心的构思，在写作过程中我没有拘泥于史学写作的固有方式。为了表现我想要表达的主题，我借助了演说、戏剧等其他文学体裁的写作手法。为了给大家留下深刻印象，我大量使用了悲剧的叙事手法。”

“导师，历史著作也需要构思吗？”一名同学问道。

“当然了！为了达到教育后人的目的，在写作的时候肯定要考虑怎么写才能让读者有兴趣，并且读完对他们产生巨大的影响。为了达到这样的目的，我运用了很多戏剧的叙事和表现手法，以此来体现人们在帝制下的悲惨命运。并且我还对一些灾难性场景进行了细致描写，让读者产生身临其境的感觉，从而激发他们的情感，给他们留下深刻印象。”塔西佗导师解释道。（如图6-3所示）

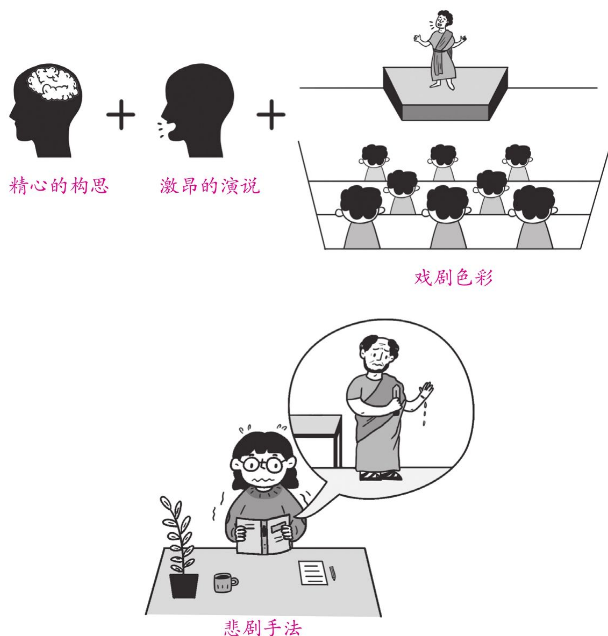


图6-3　塔西佗的历史写作手法

“对啊，有时候对某些场景着重描写，可以借这些来调动读者的情绪，从而达到自己的写作目的。”李彤心想，“下次再写稿时要用这个方法试试！”

一名同学问道：“导师，所有的历史作品都可以运用悲剧的手法吗？”

“不可以！因为悲剧通常模仿人的行为，其范围很小，但是历史往往讲述的是宏大的事件，所以只有一部分适合运用悲剧的手法。同学们想想，悲剧和历史作品在哪些方面有相似之处呢？”塔西佗导师问道。

“情节设定！”一名同学回答道，“通常悲剧是因为内在性格的缺陷导致的，所以个人传记可以借助这样的情节设定。此类的作品一般列举主人公的缺陷，比如道德败坏、喜欢杀戮等，虽然他取得了很多成就，但是最终无法摆脱失败的命运，产生了悲剧。”

“是的，我认为罗马帝国的败落也是因为统治者道德的败落及人性的缺失，所以我也可以利用戏剧式的叙事结构让道德和人性的主题得以凸显。”塔西佗导师道。

“你们说戏剧往往有几种典型人物呢？”

“导师，你们那时戏剧的典型人物通常就是暴君、正直的官员、阴险

狡诈的近臣、恶毒的妇人、狡猾的奴隶等。”一名同学回答道。

“我的作品也有这些角色，不过他们不是虚构的，而是现实中存在的。《编年史》的主线就是各位暴君的命运，所以这部作品肯定少不了暴君这个角色。在第一部分中，我让提比略扮演了暴君的角色，正直的官员角色是日耳曼尼库斯，阴险的近臣是赛亚努斯；在第三部分中，尼禄是暴君，塞内加是正直的官员，尼禄的母亲是恶毒的妇人。人物角色虽然相同，但是他们的实质却不相同，各有各的特点。”塔西佗导师道。

“比如《编年史》中提比略的残暴就和尼禄不同，提比略看起来风光无限，他既是奥古斯都的养子，又是皇帝的乘龙快婿，最后还继承了王位，他的命运看起来一帆风顺，但风光背后是悲惨的生活。他的母亲将他视为政治工具，奥古斯都逼他与自己的原配夫人离婚，然后娶其女儿朱丽亚，而朱丽亚不仅放荡还看不起提比略。这些都造成他性格上的缺陷，从而导致了其政治上的残暴，最后造成了悲惨的结局。”

塔西佗导师接着说：“虽然每个皇帝的命运都是独特的、个别的，每位皇帝任职期间所发生的事及人都是不同的，但是通过我精心的组织安排，他们的命运都是相似的、不断重复的，里面的四个皇帝最后都不得善终，比如：提比略被闷死，卡利古拉被刺死，克劳迪被毒死，尼禄被逼自杀。”

“导师，您借助悲剧的手法，将个别事物串联起来，变成普遍规律，并将这规律呈现在读者面前，从而让读者产生反思。读者通过您的讲述，最终明白是帝制让人对权力产生渴望，这种渴望扭曲了人心，从而导致政治上的腐败，最后让人民和皇帝都被悲惨的命运所控制，无法摆脱。只要帝制存在，这种悲剧就会一直上演。您通过这种悲剧式的叙述方式和结构安排，实现了自己的说教目的。”一名同学总结道。

塔西佗导师道：“通过悲剧手法，一方面凸显了帝制下人们悲惨命运的必然性，一方面通过悲剧的渲染加深读者的印象。”

“所以导师您在《编年史》中有很多暴力和死亡的描写？”一同学问道。

“是的。”塔西佗导师回答，“比如我详细描写了克劳迪被毒死及尼禄将阿格里皮纳杀死等场景。不知道你们发现没有，《编年史》很多都是以人物死亡场景作为结尾的，这是典型的悲剧式写作手法。”

“导师，有人形容您这就好像‘悲剧的落幕’一样。”一名同学补充道。

另一名同学问道："导师，您为什么要这样做呢？"

"这可以唤起读者的恐惧和怜悯之心，和悲剧所追求的表达效果是一样的。通过这种悲剧手法，能让读者深刻认识到，在残暴帝制的统治下，任何有道德和有权力的人都不能摆脱悲惨的命运，这就是帝制的必然！"

"导师，要达到悲剧的效果，除了手法外，还需要文字的精准表达，您是怎样让文字准确表达出您的感情呢？""眼镜妹"问道。

第四节　怎样用文字去表达自己的感情？

听到“眼镜妹”的这个问题，李彤立刻兴奋起来，这也是她想问的，她目前正好有这方面的困扰。因为她对目前社会上有些风气很不满，想用文章去表达，只是每次写出来的文章火候还有所欠缺，好像还达不到唤醒人心的境界。到底要怎样写才能写出让人心灵颤抖的文章呢？

塔西佗导师道：“为了让读者产生恐惧，我对人物的死亡描写得极为细致。比如塞内加的死亡，我是这样描写的：‘说了这些话以后，他们各自在自己的血管上切了一刀。不过由于塞内加已经上了年纪，长年简朴的生活让他的面容更加憔悴，所以他的血流得非常慢，他只得又切断了腿部后面的血管。”即便这样塞内加也没有马上死去，所以他只得请求他最信任的老朋友—斯塔提乌斯·安奈乌斯，也是一位能干的医生将毒药给他。这毒药很久以前就已经准备好了。”毒药拿来之后，塞内加便一口吞了下去，但没起什么作用，因为他的四肢已经冷却，他的身体已经无法感受到毒药的作用了。最后没办法，他只得又把自己泡进一盆热水里面，将盆里的一些水洒在身旁那些奴隶身上，并说这是向解放者朱庇特所行的灌奠之礼。之后他被抬去洗蒸气浴，最后在那里才窒息致死。’从这样细致的描写中，你们感受到了什么？”（如图6-4所示）

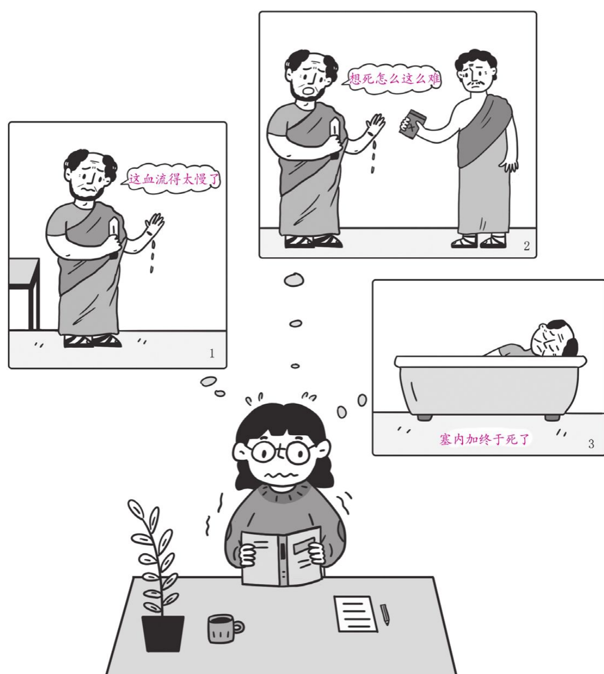


图6-4　怎样用文字表达感情

“我感觉好恐怖。本来割脉自杀肯定很疼，结果一次、两次都没成功，要是我肯定不敢再尝试了，因为太痛苦了。”一名同学说。

“这个死亡描写太逼真了，感觉他的刀就像割在我的身上，通过这样的描写我很同情塞内加，心里很愤怒，为什么还要让这老人遭受这样的痛苦，这是什么样的社会，让善良正直的老人这样痛苦地死去？”另一名同学激动地说。

“你们产生这样的感觉说明我的目的达到了，我就想通过这样的描写让人们认识到帝制的弊端。你们看到了吗？通过对一些场景的细致描述，可以将自己对人物的感情充分表达出来。当然在描写这些历史细节时，必要的想象是不能缺少的，不过这些想象要建立在真实历史事件的基础上，不能是胡编乱造的。”塔西佗导师说道。（如图6-5所示）

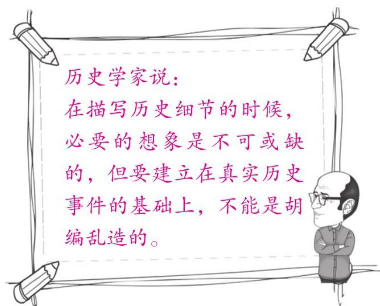


图6-5　描写历史细节要真实

一名同学称赞道：“导师，您用简洁有力的文字风格和极度讽刺的手法，将帝国初期的暴君形象刻画得栩栩如生，就像我们国家的鲁迅先生一样，想用自己手里的笔唤醒国人的意识。”

塔西佗导师道：“看来历史总是惊人的相似。我想用嘲讽的语气，剥去那些自诩‘君子’‘圣人’皇帝的伪装，把他们荒诞的生活都呈现在大众的眼前。当剥去他们用来伪装的‘神圣外衣’后，将他们的一切丑恶都暴露出来，让他们丑陋的灵魂在阳光下暴晒。只有这样才能对那些暴君有鞭笞作用。”

一名同学笑道：“我们来听听导师的笔是多么辛辣！这是导师描写提贝里乌斯内心恐惧的一段文字：‘如果暴君们的灵魂能放到阳光下面摊晒的话，人们肯定能够看到上面的裂口和伤痕：如同鞭子可以在身体上留下伤痕一样，残酷、情欲和恶意也可以在人的精神上留下伤痕。不管提

贝里乌斯处在高高的皇位，还是处在与世隔绝的状态，他都不能不把良心的痛苦和应得的惩罚招供出来。'”

“是啊，导师的这些话简直就像利剑，直击我们的内心啊。”一名同学感慨道。

“如果我是独裁者，听到这些话后肯定会想自己是不是也会面临这样的境况呢？虽然导师说的是提贝里乌斯，但这也是说给一切专制暴君听的啊。难怪导师被人称为‘暴君的鞭子’，这鞭子是打在一切专制暴君的心上呢，导师是用语言文字让暴君闻之色变啊！”另一名同学说道。

塔西佗导师笑道：“因为我太痛恨专制暴君了！我要把他们的形象生动地刻画出来，让大家都见识他们的暴虐。不过前面我也说过，虽然我有这样的目的，但我还是坚持了自己‘下笔时既不心怀愤懑，也不意存偏袒’的原则。”

一同学又道：“导师，我们知道您的原则！不过，虽然您没有有意偏袒，但是您的笔已经告诉我们您的观点和看法了。比如描写罗马暴君的典型—尼禄时，您采用嘲讽的手法让一个不理朝政、荒唐不羁的‘风流皇帝’跃然纸上。”

“还有导师在批评那些罗马的执政官、元老等人的媚态时，是这样写的：‘这时罗马的执政官、元老和骑士都争先恐后地想当奴才。一个人的地位越高，也就越虚伪，就越急不可待地想当奴隶；不过他需要控制自己的表情：既不能为老皇帝的去世表示欣慰，又不能为新皇帝的登基表示不当的忧郁。他流泪时要带着欢乐，哀悼时要带着谄媚。'”

“导师通过这些文字将那些人的心态揭示得惟妙惟肖，尤其是‘他流泪时要带着欢乐，哀悼时要带着谄媚’，这话简直绝了！”一名同学点头称赞道。

“导师既有政治家的深刻，又有史学家的敏锐，还有文学家的文笔及道德家悲天悯人的济世情怀，所以才能妙笔生花，将自己的历史观通过一个个形象的故事表现出来，并准确地给后世之人以警示。”一名同学赞叹道。

“导师，我通过您的文字还感受到您无法言喻的辛酸与无奈，感受到您深深的痛苦。”一名同学说道。

塔西佗导师道：“我觉得只有表达出史学家痛苦的作品，才是真实的，才是有益的，因为在人类所有的历史与现实中，只有痛苦最深刻。

我坚信是帝制导致了罗马的灾难与不幸，所以我要将罗马与罗马人民的喜怒哀乐、悲欢离合写出来，我要将个人的不幸、国家和民族的伤痛以及这个时代的苦难和罪恶都记录下来，让大家在充满灾难的历史中忆古思今，忧心忡忡。唯有如此，才能更好地警示后人！

同学们，史学家只有‘哀生民之多艰，涕国家之多舛’，只有心怀天下苍生，才能写出历史佳作！一切的手法都只是实现这个目的的工具，你们不要舍本逐末或者本末倒置！”

第七章　费弗尔导师讲“年鉴学派”

本章主要介绍20世纪出现的新史派—“年鉴学派”，介绍了年鉴学派产生的原因、主要主张、学术特色，让读者对年鉴学派有个大概的认识，并能简单使用一些年鉴学派的方法从事历史研究。

吕西安·费弗尔

（Lucien　Febvre，1878年7月22日—1956年9月11日），法国历史学家，年鉴学派创始人。

吕西安·费弗尔出生于法国南锡，1929年他与布洛一起创立了年鉴学派，并创办了其核心刊物《经济与社会史年鉴》，1946年该刊改名为《年鉴：经济、社会与文明》。他的法文著作包括《菲立浦二世和弗朗什孔泰》《土地与人类演进》《命运：马丁·路德传》《全观历史》《为历史而战》等；英文著作有《地理观的历史导论》和《历史新种类：费弗尔选集》。

第一节　史学家要走出封闭的小圈子

上完塔西佗导师的课后，李彤在自己的笔记本中总结道：以后写稿的时候，要克服自己的主观感情，尽量做到客观；写作的时候可以用饱含感情的文字表达自己的憎恶。

写完之后，李彤发现塔西佗导师的观点是前后矛盾的，既然宣称要客观写史，为什么还要用饱含深情的文字来表达自己强烈的憎恶呢？看来连伟人也会“说到做不到”，真正地“抽离自我，超然物外”太难了，毕竟人都是有感情的。不过李彤还是告诫自己，以后写稿尽量做到客观、公正。

闲来无事，李彤翻看之前上课后自己总结的笔记，无意中发现这些历史讲的都是帝王将相的事迹，要不就是英雄人物，好像没有看到普通人的故事。作为普通人，李彤有些失落，难道像自己这样普普通通的人就不配被历史记载吗？要知道这个世界就是被这些普通人创造的，可是历史竟然没有给他们一个交代，这太不公平了！

周六上课前，李彤将自己的想法跟大家说了，一名历史学专业的同学解释道，20世纪出现的“年鉴学派”就提倡历史不是个人历史，应该也给普通人一个历史地位。

“年鉴学派？”听说这样一个为普通人“伸张正义”的学派，李彤很想今天就能学到。于是戴上头盔的时候，她闭上眼睛默默祈祷了一番。睁开眼睛的时候，李彤看到一个开满鲜花的花园，在花丛中站着一位穿西装的男子，他正微笑地看着大家，道：“欢迎你们的到来，我是吕西安·费弗尔，今天我来给大家讲讲年鉴学派！”

听到年鉴学派，李彤有些意外，没想到自己的愿望真能实现，她赶忙问：“导师，什么是年鉴学派？”

费弗尔导师答道：“这是法国史学的一个流派，开始于20世纪30年代。之所以叫年鉴学派，是因为当年我和马克·布洛赫创办了一个叫《经济社会史年鉴》的杂志，我们主张历史是人的历史，反对过去那种以政治人物或政治事件为主的历史写作方法，提倡用现代的方法全面书写人的历史。”（如图7-1所示）

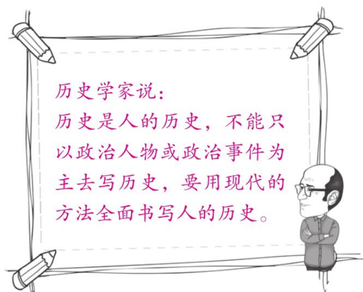


图7-1　历史是人的历史

“导师，19世纪是西方史学的辉煌时期，那时占欧洲史坛统治地位的应该是实证学，他们提倡‘真实性更重于文采’，对史料的真实性非常重视，并让历史从文学、哲学中独立出来成为一门专业的人文学科。当时一个非常有名的学派就是兰克学派，他们提倡将历史学放在严密的方法论上，然后对文献史料进行严格考据。他们在欧美各地产生了极大的反响，1898年法国历史学家还专门对实证学的研究方法和原则做了全面介绍，可以说达到史学的顶峰。为什么在这样的情况下，你们会提出相反的意见？”“眼镜兄”推推自己的眼镜问道。

“虽然实证派的发展达到了顶峰，但是也引起了各方面的质疑和挑战。”费弗尔导师看着远方，好像陷入了回忆，他缓缓道，“首先，实证派秉持客观、实证的理念开始对众多的历史资料进行汇编，因为资料太多难以穷尽，所以需要对历史事实有选择地汇编，但这种选择是建立在史学家主观性上的，这与‘研究者要绝对客观’及‘让史料自己说话’的原则不符。”（如图7-2所示）

“其次，因为实证派对史料客观性的追求，让历史学逐渐沦为史料学，这无疑限制了史学研究领域的扩大。并且这些史料主要还是文字史料，记载的主要是国王、大臣等上流人物的活动。根据这些资料写出的历史很难让人对过去的生活有个全面的认识，并且这样的历史还让人产生一种错觉，觉得历史的进程完全就是由上层人物操纵的，历史事件也是由他们的喜好所决定的，对于在历史进程中起重要作用的社会经济因素根本就体现不出来。”

“原来是因为史料的原因，才让历史变成了少数人的历史，看来当时根本没有人记录普通大众的资料。”李彤心想。

“再次，虽然史料派力图抛开史学研究的主观性，提倡让‘史料自己说话’，但是当时政治斗争、民族斗争风起云涌，这样的理念根本就做不

到。当时法国史学家倾向反教会的世俗化，德国史学家则需要为德意志的统一而服务，哪里还有客观主义？”费弗尔导师继续道。

“最后，因为实证派对学科独特性和客观性的强调，导致历史学家将注意力放在对具体历史事件和细节的评判和考据上，使得历史学跟其他学科渐渐分离开来。并且他们通常将个别、特殊和不可重复的事件作为研究对象，忽略了对同类事件的概括与归纳，从而把发现事物规律的职能让给了其他学科，使得历史学面临将不再是一门严格学科的危险。”

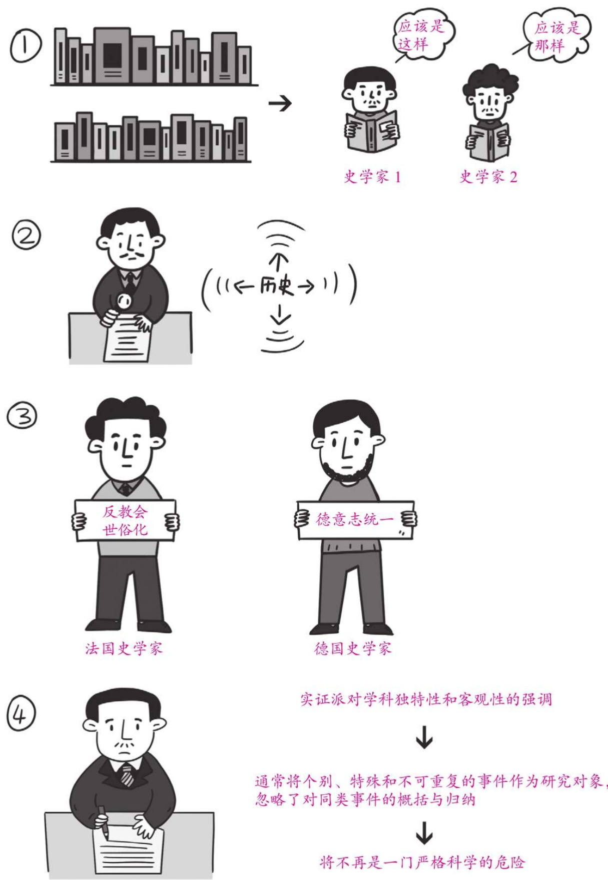


图7-2　实证派倒闭的原因

“在19世纪末20世纪初，各种社会科学快速发展的时代，当实证史学家们还在为帝王将相生活中的细枝末节而争吵不已时，其他学科已经开始深入探究人类社会发展的原因了。当时，很多社会学者开始公开指责历史学只具有亚科学的地位。在这样的危机下，无论是德国还是法国，实证学都面临着严峻的挑战。”费弗尔导师缓缓道。

“导师，当时法国的实证派是在国家的扶持下发展起来的，它根本就没法兑现自己保持客观的承诺，因为它们还要为统治者服务。”一名同学说道。

“是啊，那时法国实证派有强烈的民族主义，他们想把全体法国人集合起来向德国人复仇，怎么可能保持客观中立呢？对于他们所提倡的客观性和真实性，我们也只能一笑而过了。”费弗尔导师道。

“导师，通常危机也意味着转机，中国有句古话叫‘不破不立’，很有哲理。”一名同学说道。

“对，‘不破不立’！”费弗尔导师道，“当时社会学中的涂尔干学派对传统史学发起了猛烈抨击，他们觉得历史学应当成为社会学的一个分支，为社会学家收集资料，让社会学家根据这些资料来探寻社会现象发展的规律。后来我们的恩师亨利·贝尔又在1900年创立了《历史综合杂志》，拉开了法国史学革命的序幕。贝尔主张以历史学为中心将人类所有知识都综合起来，当然这个历史可不是所谓的‘实证派历史’。涂尔干学派将传统史学的缺点揭示出来，引起了一些学者的反思，并开始尝试用一些新的观念来改造传统的历史学。贝尔又提出了历史综合思想，并用创办的杂志为跨学科的历史研究开辟了道路。”

费弗尔导师的声音高昂起来，他说：“并且弗朗索瓦·西米安在《历史综合杂志》上发表了一篇至今让我记忆犹新的文章—《史学方法和社会科学》。在这篇文章中，他主张历史学家应该走出封闭的小圈子，将视角从个人转向社会，从注重个体转向重视普遍社会现象，进行研究并找到其发展规律和发展原因。”

费弗尔导师好像陷入了回忆之中，他接着说：“西米安对传统史学的批判让我震撼，并且他还致力于史学实践，他是法国经济史学的鼻祖，他认为经济史是一个在历史学中可以和社会学相吻合的分支，并且进行了一系列研究。他的研究让我看到了跨学科研究的重要意义，推动了年鉴学派的创建。”

“1929年，我和布洛赫创办了《经济社会史年鉴》杂志，于是年鉴学派创立了。”费弗尔导师道。

“导师，您的年鉴学派可以说是彻底扭转了法国史学的发展方向！”一名同学大声说道。

“要说20世纪法国史学发展的主流，非年鉴学派莫属啊！”另一名同学说道。

“导师，年鉴学派跟传统史学到底有什么不同呢？”李彤问道。

第二节　只有整体历史才是真正的历史

“看来有同学都等不及了。”费弗尔导师笑道，“不过，在介绍年鉴学派的独特魅力之前，我们还是先来看看年鉴学派产生的社会背景吧！”

“年鉴学派的发源地是斯特拉斯堡，位于德法边境，之前该市的主权经常在德法之间变动，因此这个地区的语言和文化兼具德法两国的特点。1918年，第一次世界大战结束，德国战败，于是原本隶属德国的斯特拉斯堡重归法国管辖。法国政府打算在这里建立一所全新的斯特拉斯堡大学，让它成为莱茵河文化的中心，以此保证法国思想文化在欧洲的威望。”费弗尔导师接着说。

“跟那些老牌大学相比，斯特拉斯堡大学受传统史学影响较小，并且因为广泛的国际文化交流很快就成为法国学术界新思潮的中心，而我和布洛赫正好任斯特拉斯堡大学教授，受这些新思潮的影响，我们创办了《经济与社会史年鉴》。”

费弗尔导师接着说：“当年我们致力于拓展历史学研究领域，也学恩师贝尔创建了综合研究讨论会，把历史学家、人类学家、地理学家、社会学家聚集在一起，进行广泛的跨学科的综合研究，并通过《年鉴》杂志这个开放的平台将研究成果发布出来。”

“导师，年鉴学派带来了很多观念上的创新，不仅历史研究领域拓展了，史学研究方法也发生了变化，并且关于史料的观念也发生了变化。您能详细跟我们说说吗？”一名同学问道。

“哈哈，让你们久等了，我这就讲。其实，年鉴学派跟传统史学的不同之处总结起来主要有以下几点。”

“首先，年鉴学派提倡研究全面的、整体的历史，这就要求历史学家要对整个人类的生活进行研究，也就是说历史学家除了要关注政治、军事外，还要研究经济、思想、文化、宗教，以及与人类生活相关的各个方面。”

费弗尔导师接着说：“历史是人的科学，是研究人的经济和社会活动的历史，我提倡对历史进行多学科的综合研究。因为人类是一个整体，绝不能被切割成一块块的，历史的整体也不能分割，让事件在这边，思想和信仰在那边，所以历史研究不能将组成历史的各个部分分开进行研究，而是要把它们有机联系起来进行研究，这样历史学家就不能再各自

为政，而要从封闭的、狭隘的传统史学中走出来，彼此交流，共同研究，只有这样才能是总体的历史，也只有整体历史才是真的历史。”

“导师，既然要研究整体的历史，历史学家就不能再将目光紧盯在少数人身上了，那么历史学家的眼睛应该放在哪些事情上呢？”很久没有提问的“眼镜妹”问道。

“当然是将目光从国王、大臣、将军等上层人物身上转移到下层群众身上。”费弗尔导师说道，“传统史学家只研究那些政治事件中的‘精英’人物，这种研究只是坐井观天，根本没有看到历史事实中的深层结构和宏观面貌，所以他们的历史学距离历史真相越来越远。而真正的历史则是隐藏在这些现象背后的。”

“所以，导师您写的《命运：马丁·路德传》这本著作跟传统的史学著作不同，您关注的不是马丁·路德个人的内心世界，而是16世纪德国下层民众的集体心理。您还将马丁·路德的个人心态与德国民众的集体心态进行了对比。”一名同学说道。

“是的，通过这些研究，可以看出个人在历史事件中的作用已经变得微乎其微，已经不再是研究的重点，相反德国民众的集体心态才是最重要的。所以，历史学家想要找到历史事件发展的主要动因，必须要重构当时下层民众的心态。”

费弗尔导师接着说：“我们再来看看年鉴学派的另一个独特之处吧。”（如图7-3所示）

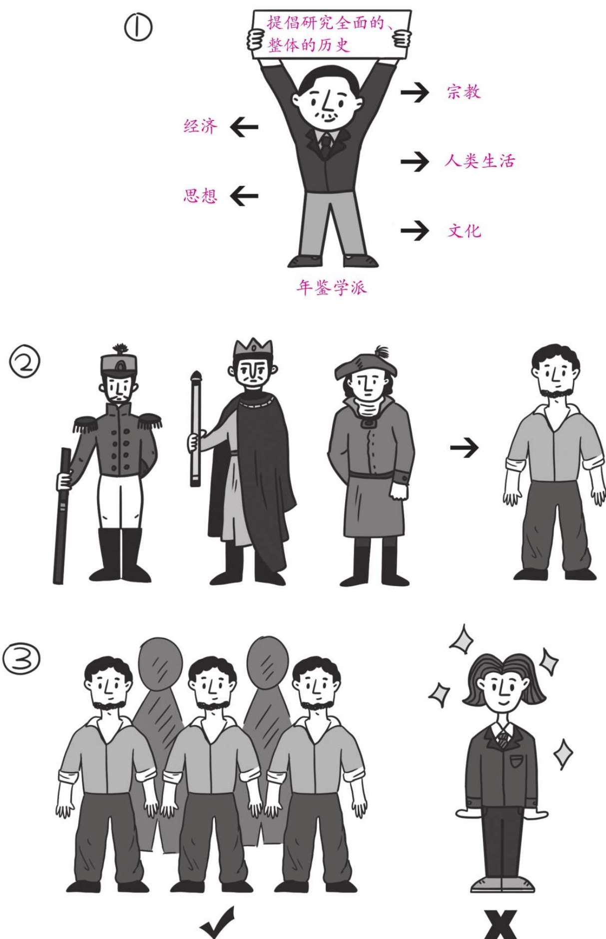


图7-3　年鉴学派跟传统史学的不同之处

“年鉴学派否定个人偶像，提倡群众主义。年鉴学派认为历史不是个人的历史，所以历史研究不能只围绕着人物，而不去考察社会制度、社会现象等方面。我们尤其反对那些只注重大人物的历史，我们提倡也要给百姓历史一个地位。我们认为，在持久不变的空间环境中出现一位改良采伐技术的普通农民，他的重要性跟赢得一场战役的将军是一样的。”

“导师，您这众生平等的思想提高了我们‘草根’阶层在历史研究中的地位呢，我喜欢您这样的思想！”李彤赞叹道。

另一名同学说：“导师，您让历史研究向普通民众下移，这扩大了历史研究的范围，让历史材料的来源更加丰富，也更加真实了。”

“但是，导师，年鉴学派也是有缺陷的。”一名同学道。

费弗尔导师说：“这是必然，历史告诉我没有完美的体系。请你跟大家讲讲年鉴学派的缺陷吧，毕竟是我的‘孩子’，我不忍心去说它的不好。”

那名同学道：“首先，年鉴学派提倡‘总体史’，但是不可能有真正全面、整体的历史，只能是局部的、有选择的历史；其次，年鉴学派提倡在方法上创新，这容易让史学家陷入对方法的崇拜，而忽略史学研究的求真本质，可能会出现史实服从于方法，或任意裁剪、解释史料的现象；再次，如果历史被各种模型、结构、时段切割而碎化，那么史学就失去了本身的特点，这样就会有被其他社会科学同化的危险。”

费弗尔导师点头道：“你总结得很对，这些问题在年鉴学派中确实存在，我只能期望于你们顺应时代的发展，提出更加合适的理论。”

第三节　跨学科研究历史

“导师，当年你们年鉴学派的创立也是顺应时代的需求吗？”一名同学问道。

费弗尔导师答道：“当然，虽然年鉴学派创立是因为当时传统史学已经陷入危机，但是不可否认第一次世界大战后，法国社会发生了明显的改变，经济地位日益突出，影响了社会生活的方方面面。为了适应这种变化，历史学家也开始将目光从政治转向了经济。1929年，世界经济危机爆发，给年鉴学派创造了一个很好的机会，也就在那一年，《经济与社会史年鉴》杂志正式创办。”

一名同学说：“导师，你们在杂志创刊号上的宣言现在读起来依然让人感慨万千。你们说：‘我们都是历史学家，都有共同的体验，并得出共同的结论，但是我们都为传统分裂状态所产生的弊病而深深苦恼。目前，我们一方面面临着历史学家还在用陈旧的方法去研究过去的文献材料；另一方面，从事社会、经济研究的人正在增多。但是，这两方面的研究者却相互不理解也不沟通。现在历史学家和其他学科的研究专家之间也存在这种互不往来的闭塞状况。当然，各行的学者在自己的专业里精耕细作这无可厚非，但是如果他们能相互关心一下邻居的工作，那就再好不过了。可是，我们却发现这种联系被一堵高墙隔开，针对这种可怕的分裂，我们在此疾呼，希望大家携手共进，共同创造新的历史！’”

“谢谢！从后代人口中再听到这段话我很感动！”费弗尔导师有些哽咽地说，“因为历史的整体是不能分割的，所以我提倡要对历史进行跨学科的研究，也就是说研究历史时除了应用历史学的理论和方法，还可以从其他学科的理论和方法中寻求帮助。”（如图7-4所示）

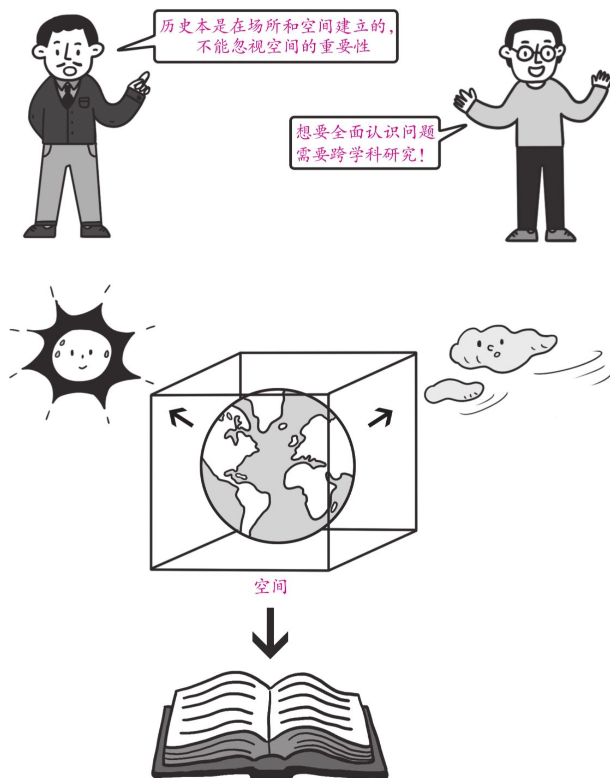


图7-4　历史需要跨学科研究

一名同学问道："导师，为什么要这样做呢？没有应用这样方法的历史不也是挺好的吗？"

"这是因为历史本身就是综合的、多样的，如果只采用某一种理论和方法就会有局限性，让你看不到历史的整体面貌，你看到的只是历史事件的某一个点和某一方面而已。就像传统的历史，他们写的多是帝王的事迹，从这样的历史中你能看到当时下层人民的生活吗？你能了解那时的社会到底是什么样的吗？"费弗尔导师问道。

"眼镜兄"紧接着说："是的，其实跨学科研究不仅历史学需要，其他学科也需要，如果我们只用某一种学科的研究方法，就会产生偏见，想要全面认识一个问题还是需要跨学科去研究。因为不仅每一个事件的原因、过程和结果不可分割，而且事件的每一方面都是相互联系的。比如，要研究我国的第二次鸦片战争，那么对于太平天国还有洋务运动不能不涉及，因为它们是密切联系在一起的。"

"是的。此外，历史是在场所和空间建立的，所以地理对历史肯定会

产生影响，如果我们忽视空间的重要性，就无法研究历史。”费弗尔导师说道。

“比如，不同的国家气候不同，有的非常热，有的非常冷，有的气候适宜，这些不同的地理环境会导致当地人的精神和心理有自己不同的特点。”

一名同学笑道：“导师您这个说得太对了，比如我们国家的东北人就很豪爽，南方人就很精明，还有四川人喜欢吃辣，并且现在还有研究发现，不同地区的人，他们得的病都会不同。”

费弗尔导师点点头，道：“还有，我认为经济学跟历史学的关系是十分密切的，在历史的发展过程中经济占有十分重要的作用，可以说经济是促进社会发展和文化进步的主动力，所以我们要重视经济学在历史研究中的重要作用。当然还有其他的学科，比如人口学、社会学、心理学、人类学等，它们对历史学来说一样重要。”

顿了顿，费弗尔导师接着说：“历史学的跨学科研究，是指在研究具体的历史对象时，有意识地吸收或借用其他学科的知识、理论和方法来拓展思路，开阔视野，深化理解，促进历史重构，让历史阐释得更加深入。”

“导师，那历史跨学科研究的对象只是传统的历史吗？”一名同学问道。

“除了传统历史叙述的对象，当然也可以是一些新开拓的领域，还可以是目前历史学还未涉及但是其他学科已经有所建树的领域。”费弗尔导师道。

“同学们，历史学不仅要重构历史，还要阐明历史；历史学不仅要叙述历史，还要揭开历史演变的规律。这样深层的历史需要深入研究才行，这需要历史学同各学科相互结合起来，跨学科研究才行。”

“导师，现在的社会跟您所在的时代相比，已经发生了巨大的变化。现在超越民族和地区界限的全球史观已经成为一种趋势，有不少历史学家开始采用全球观点来研究、分析和叙述世界史。他们认为只有运用全球化的观点，才能了解各民族在不同时代中的相互影响，以及这种影响对人类历史进程所起的作用。”

“这是这么多年来我听到的最好消息。”费弗尔导师开心道。

“同学们，你们要谨记，历史研究如果不与其他学科相联系就会陷入

危机。历史是一片海洋，它不断地向远方延伸，其深度也比表面上看到的要深得多，所以历史学必须要有更广阔的空间、更复杂的内容和更多变的结构。你们如果想从事历史研究，一定要有宽广的胸怀和整体意识。除此之外，你们的知识结构还要合理，当然还必须有钻研的精神。”

费弗尔导师有点不好意思地说：“一不小心又说多了，不过我希望你们在历史的研究实践中能形成自己的研究方法和研究风格，最后形成自己的知识构架，将这门学科发扬光大。为了让你们更深刻地了解年鉴学派，我们来讲一讲其学术特色吧。”

第四节　年鉴学派的学术特色

“从古至今，产生了很多的学派，每一个学派都为人类思想的发展做出了重要贡献，每一个学派的形成和发展既是学术进步的重要表现，也是学术创新的重要支撑。正是因为不同学派的此起彼落，最终描绘出蔚为壮观的人类学术思想史。”费弗尔导师道。

“在这壮观的人类学术思想史中，年鉴学派也很荣幸地拥有一席之地。可能有人认为，我们不过是以《经济与社会史年鉴》杂志为阵地而进行的一个‘新史学运动’而已，根本就构不成一个学派，但是大多数学者还是将我们这些历史学家称为年鉴学派的学者。”费弗尔导师笑着说。

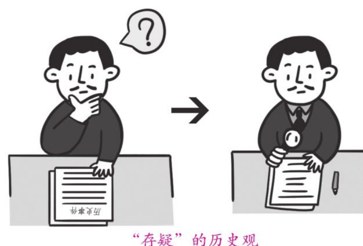
“既然如此，那我就跟大家讲讲我们年鉴学派的几个学术特色。”太阳晒得有点热，费弗尔导师向树荫下挪了挪，说道。

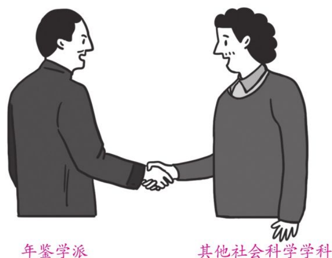
“首先，就是‘存疑’的历史观，具体来说就是历史事实并不等于已知的条件，这些历史事件不过是历史学家从史料出发构建出来的。”（如图7-5所示）

“导师，这是什么意思？”李彤有些不解地问道。

费弗尔导师解释道：“这样说吧，假如传统史学家从某个基本事实出发，通过一系列的分析、推理、对比等方法，最后得出了一个结论，我们年鉴学派首先会对这个结论和其所陈述的事实持怀疑态度，然后进行仔细考察梳理，分辨其真伪。”

“哦，导师您说的就跟我们中国有段时间的‘疑古学派’一样，因为他们的存在还催生了中国考古学的发展。”李彤恍然大悟道。





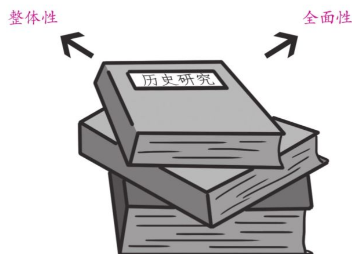


图7-5　年鉴学派的几个学术特色

“看来这也是我们的同道中人。”费弗尔导师笑道，“其次，我们年鉴学派提倡与其他社会科学学科联合起来，共同推动历史研究的发展。我们年鉴学派不单会运用历史学的理论和方法，还会运用其他学科的理论和方法来解决历史研究中遇到的问题，我们被称为跨学科史学学派。”

费弗尔导师接着说：“最后，我们年鉴学派非常重视历史研究的全面性和整体性。我们认为历史是不可分割的，如果只用某一学科的研究方法，将导致对历史认识的偏差。”

“所以，导师您的历史作品经常会涉及语言学、地理学、人口统计学、经济学等其他学科。比如在《16世纪的不信教问题：拉伯雷的宗教》一书中，您对于拉伯雷不信教问题深表怀疑，运用了多种方法去研究。您考察了拉伯雷同时代的人，通过他们对拉伯雷的言论，您提出一个发人深省的问题，那就是当时人们谈论拉伯雷所用的言辞，跟我们今

天所理解的是不是一样的意思呢？”“眼镜兄”继续道。

“带着这样的疑问，您把当时对拉伯雷评价最多的言论筛选出来，最后发现真正指责拉伯雷无神论者的文章只是几篇短文，并且作者还用了上帝的名义，内心却向古罗马无神论者卢奇安祈祷。于是您判断，当时那些人所说的‘无神论者’应该只具有模糊的含义，他们自己也不清楚这个词的具体含义，所以不能用现代化的、精确化的含义去理解当时人的思想。后来，您又从当时普通民众的心态出发，从总体史视野出发，向更广阔的社会领域深入分析，最后您得出结论……”

费弗尔导师抢道：“我得出的结论就是：16世纪根本就是一个无法摆脱宗教信仰的时代，在那个时代根本就不可能产生无神论思想，因为那时根本就不具备无神论产生的社会生活基础和心态条件。”

“还是不说我的作品了，我们来总结一下年鉴学派的主张吧！”费弗尔导师说道。

“导师，年鉴学派否定了政治史在历史研究中的统治地位，提倡把历史研究的重点放到经济方面，从而拓宽了历史学的研究范围。”一名同学道。

又一名同学说：“年鉴学派提倡历史学要跨学科研究，提倡运用历史学以外的方法进行历史研究，比如社会学方法、心理学方法、计量方法、比较方法等，这种改革让历史学研究取得很多突出的成就。”

另一名同学道：“因为提倡跨学科研究，让史料的范围扩大很多，并且还呈现出多元化趋势，让历史研究的史料除了文献以外，还增加了各种图形材料、考古发掘成果、口述史料、一些统计数据，还有价格曲线，甚至照片、电影、化石、工具等。”

“哈哈，你们回答得很全面，我就不再补充了。”费弗尔导师开心道，“那我们年鉴学派的发展阶段，你们知道吗？”

“眼镜兄”抢答道：“知道。年鉴学派主要经历了三个阶段，导师您和布洛赫是第一阶段（1929—1945年），这一阶段提倡历史的总体是人类社会，是组织起来的人类群体，提倡历史研究应该以人类群体作为研究对象，还提倡历史的整体研究及跨学科的综合研究。”

“眼镜兄”继续道：“导师，在您之后就是第二阶段（1946—1968年），第二次世界大战以后，年鉴学派也发展到第二阶段，这一标志就是将《经济与社会史年鉴》改为《经济、社会与文化年鉴》，这一时期

的代表人物是费弗尔南·布罗代尔，他提出了长时间段理论。”

“长时间段理论？说来听听。”费弗尔导师饶有兴趣地说。

“眼镜妹”抢着回答道：“布罗代尔认为历史学之所以跟其他社会科学不同，主要体现在时间的概念上，他认为历史时间也应该有短时段、中时段和长时段。短时段，就是事件或政治事件，主要是历史上的突发现象，比如革命、战争、地震等；中时段，也叫局势或社会事件，就是在一定时期内发生变化形成的现象，比如人口的消失、物价的升降等；长时段也叫结构或自然时间，主要指历史在几个世纪都长期不变或变化缓慢的现象，比如地理气候、生态环境、思想传统等。”

喘了一口气，“眼镜妹”接着说：“布罗代尔认为短时段只构成了历史的表面层次，对整个历史进程影响很小。中时段对历史进程有着重要作用，但是只有长时段才构成了历史的深层结构，对历史进程起着决定性和根本性作用。这一理论的提出，延伸了历史研究的范畴，将历史学的视野拓展得更宽。”

“哦，原来是这样的理论，不错！”费弗尔导师边点头边说道，“谁能告诉我第三阶段是什么？”

“1968年，布罗代尔辞去年鉴杂志主编之职后，由史学家雅克·勒高夫和勒瓦·拉杜接管，这标志着年鉴学派进入第三阶段。这一阶段，历史学家否认历史事件之间的任何联系，认为时间的间断性是决定一切的因素，他们主要研究一些孤立的现象。这一阶段他们不再排斥政治史、人物研究，不过他们仍然倡导总体史，倡导跨学科合作。”

“还好，虽然改变很多，但总算还有所保留。”费弗尔导师笑道，“同学们，根据历史规律，没有一种历史研究方法会适合所有的时代，每个时代都有自己的历史，都有自己的需求，你们要根据自己的时代创建适合你们的方法。”

第八章　司马迁导师讲《史记》

本章通过4个小节介绍了伟大史学家司马迁面对各种问题的选择，以及他的坚持，还有他的治史观念。他会告诉我们怎样才能写出像《史记》那样优秀的纪传体史书。

司马迁

（公元前145或公元前135—不可考），字子长，夏阳（今陕西韩城南）人，中国西汉史学家、散文家，因著中国第一部纪传体通史《史记》被后世尊称为史迁、太史公、历史之父。

年少时，司马迁跟着孔安国、董仲舒学习，后漫游各地，了解风俗，采集传闻。元封三年（前108）任太史令，继承父业，著述历史。他创作了中国第一部纪传体通史《史记》（原名《太史公书》），记载了长达3000多年的历史，是“二十五史”之首，被公认为中国史书的典范。

第一节　一个史学家的坚持

这个礼拜因为没什么大事，李彤过得逍遥自在，周五晚上还跟朋友一起去看了《烈火英雄》。当看到马卫国他们明知血肉之躯挡不住熊熊大火，却还在傻傻坚持时，李彤有些动容，感动的同时又为他们的坚持痛惜。

那天晚上，李彤对马卫国的坚持想了很久，很晚才睡着，第二天闹钟响她都没听见，结果上课迟到了。当她气喘吁吁赶到教室时，同学们都已经戴上头盔了，李彤赶紧戴上头盔，发现自己置身于一间满是帛书和竹简的屋子，屋子中间站着一位穿汉服的年青男子，他的头发用头巾包着。

汉服、史学家，当李彤将这两者结合在一起的时候，很快就猜出这个人是司马迁，虽然自己对历史不感兴趣，但还是知道司马迁的。

那男子对李彤微微点头，继续道："天汉二年（前99），汉武帝派自己的宠姬李夫人的兄长李广利率三万骑兵去攻打匈奴，结果打了败仗，几乎全军覆没，李广利逃了回来。当时李广的孙子李陵，带领五千步兵深入敌后跟匈奴作战，遭到匈奴三万大军的围困，后来因为手下士兵叛变，将内部军情告知单于，导致李陵被俘。消息传来，汉武帝暴怒，朝堂之上文武大臣纷纷谴责李陵不该贪生怕死，向匈奴投降。这时汉武帝问我这个太史令有什么意见。"

听到这里，李彤百分之百肯定这人就是司马迁无疑了，对于司马迁的最终选择，大家都知道。因为这个选择让他遭受宫刑，最后忍辱负重写下流传千古的《史记》。

"导师，在您的顶头上司暴怒、大家都不敢反驳的情况下，您为什么要替李陵说话呢？您和李陵又没什么关系。""眼镜妹"问道。

"因为我只说实话，只说我自己心里的话。李陵在国家危难的时候，不顾个人生死挺身而出，这已经是英雄之举了；虽然打了败仗，但他以区区五千人对抗匈奴三万大军，并且还能杀敌近万，已经很了不起了；虽然他最后投降了，但我相信那也是权宜之策，以后他一定还会想办法回来的。"司马迁导师慷慨激昂地说。

"导师，您知道李陵最后的确投降了吧。面对这样的结果，您对当初的选择后悔吗？""眼镜妹"追问。

“我坚持自己当初的想法，我觉得自己那时对李陵的看法是正确的，只是后来因为种种原因才导致李陵没有回来。”司马迁导师遗憾地说。（如图8-1所示）

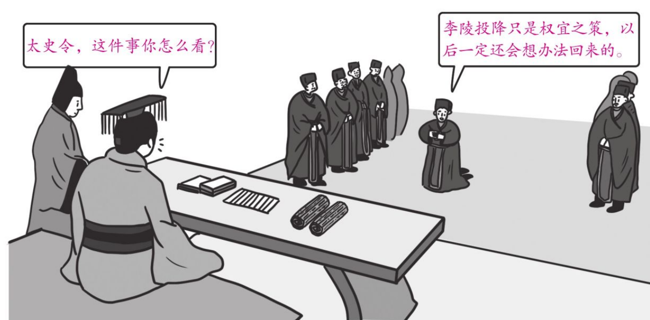


图**8-1**　司马迁的答案

“导师，就因为您说出了自己真实的看法，才导致您的牢狱之灾，真的好可惜！如果当初您能审时度势，把自己的真实想法隐藏起来，可能就不会有这样的灾难了。”一名同学惋惜地说。

“但是，如果导师这次因为害怕不敢说出自己的真实想法，那么以后肯定还会因为各种各样的顾虑而不敢坚持原则，那我们可能也看不到如今这样的《史记》了。”另一名同学反驳道。

听到这里，李彤对电影中马卫国的坚持又有了新的理解，虽然他的做法当时看起来徒劳无益，但那是作为一个消防员的坚持，无论什么时候，永不放弃。“每个人都有自己的坚持，”李彤想，“那么我的坚持又是什么呢？”

正当李彤思绪纷飞时，只听“眼镜兄”说道：“导师，您被入狱后受到严刑拷打，但您并没有改变自己的看法，后来汉武帝听信传言说李陵替匈奴练兵，于是就将李陵全家都杀了，也判您以死刑。根据汉朝的刑法，有两种减免刑罚的办法：一个是拿五十万钱赎罪；另一个是受宫刑。否则就是死。您知道自己家根本拿不出那么多钱，这时您的选择就变成了到底是屈辱地活着，还是痛快地死去。当时受宫刑被视为对祖先的大不孝，不仅活着受世人唾弃，死了还不能入祖坟，这对士大夫简直就是奇耻大辱，您为什么选择了宫刑？”

“我不怕死，之前我也想就这样死去，以保全我的名节，在当时这是我最好的结局。但是，在我决定去死的时候，我想到了父亲穷尽一生也没完成的遗愿，想到了文王拘于囚室还在推演《周易》，想到了仲尼在

困境中著《春秋》，想到了屈原被放逐后才写出《离骚》，想到了孙膑遭受膑脚之刑后才开始修兵法。”司马迁导师缓缓道。

“人固有一死，或重于泰山，或轻于鸿毛。我觉得如果我就这样慕义而死，虽然名节保住了，但是我的书没完成，还没有立功名于天下，这样的死就像九牛亡一毛，与蝼蚁之死又有什么区别？所以我决定还是忍辱负重地活着吧，或许还能有机会完成父亲的遗愿。”

“导师，您说得对，死也要死得其所，死得有意义。人的生命只有一次，所以我们要给这个世界留下点什么，以此来证明这个世界我们曾经来过。”一名同学道。

“还好，导师您后来终于等到了汉武帝改年号大赦天下，您得以出狱，并且被任命为中书令，类似于皇帝后宫的秘书长，皇帝身边的近臣。看起来，汉武帝对您好像不计前嫌，还委以重任，实际上这是对您人格的极大侮辱。”一名同学深表同情地述说着。

“在狱中我已经想清楚自己活着的目的是什么，能有机会出来实现我的理想，我已经很庆幸了，对于他们所谓的‘羞辱’，我没有过多精力去想了，我只想快点把书写完。”司马迁导师道。

“其实，经历那些磨难以后，我对汉武帝、汉王朝有了新的认识，对于撰史我也有了新的考虑。原来我想为汉武帝歌功颂德，但是经过这些事情之后，我想究天下之际，通古今之变，成一家之言。”

“导师，您能给我们讲讲怎样才能炼成‘一家之言’吗？”“眼镜妹”急迫地问道。

第二节　一家之言是怎样炼成的？

司马迁导师看着满屋的书，眼中是那样不舍，他有些伤感地说："这些书是我的祖辈留下的，我们司马一族世代都是史官，一出生我的未来就已经被决定了。我未来的责任就是记载帝王圣贤的言行，对于天下的遗文古事进行搜集整理，当然还要对一些人和事发表自己的看法，以供君王借鉴。为了能做好这些，父亲在我很小的时候就教我读书习字，十岁我就能朗诵《尚书》《左传》《论语》等书，来到长安后，我又向老博士伏生、大儒孔安国等学习。"

"我父亲在整理过往历史时，萌生了要撰写一部宏伟史书的想法。从他做太史令开始，就不断搜集史料，为修史做准备。"司马迁导师抚摸着身旁的一册竹简，说道，"可惜他年事已高，想要独立完成一部史著已经没有可能，于是他就将这愿望寄托在我的身上，希望我能挑起这个重担。"

"导师，您父亲对您真是用心良苦。他在您学有所成读万卷书后，又让您行万里路去实地考察，去亲自体验书中的道理，并让您了解各地的风土人情。"一名同学说道。

司马迁导师道："是的，我从长安出发，出武关至宛，南下襄樊到江陵，去了湘西德夯，又折向九嶷山，然后北上长沙，途经很多名山大川，历时两年多才回到长安。"（如图8-2所示）

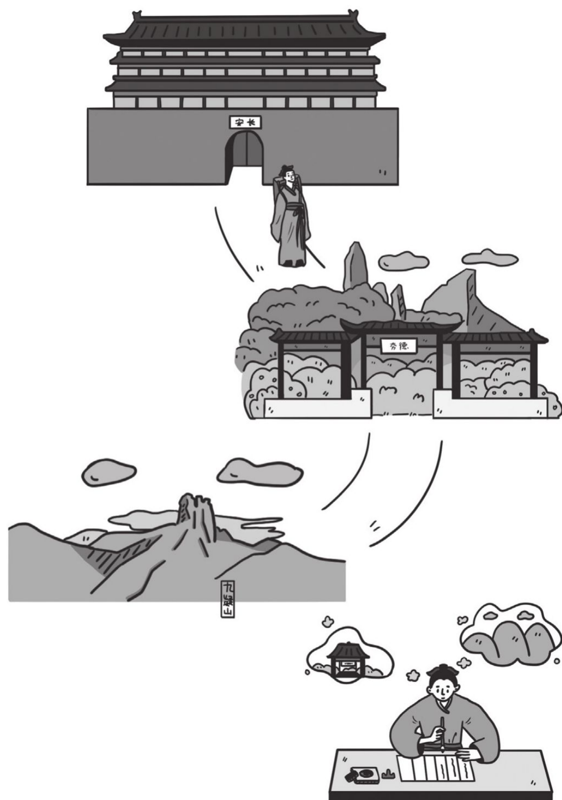


图**8-2**　司马迁的“读万卷书，行万里路”

“导师，您觉得这次游历对您有作用吗？”一名同学问道。

“非常有用。”司马迁导师道，“当年我来到汨罗江畔，在屈原投江的地方大声背诵屈原的诗，那时候的感觉跟之前在家读诗的感觉完全不同，我情不自禁地痛哭起来，突然体会到了屈原的那种悲愤之情。”

“所以，导师您的《屈原列传》才写得那样感人肺腑。”一名同学感叹道。

另一名同学问道：“导师，听说您还去了韩信的故乡淮阴，从那里得到很多有关韩信的故事，还问当地人韩信为什么能受胯下之辱而不发怒？”

“是的，写史首先要保证材料的真实可信，对于不太确定的史料我都会考证，有机会到当地考察，我当然不放过了。我从当地人的口中知道韩信的个子其实挺高的，当年从流氓胯下爬过去的时候，完全可以一刀把他杀了，但是韩信忍住了。从韩信身上我明白了小不忍则乱大谋，如

果当初韩信一刀将流氓杀了，怎么还有机会跟随刘邦建功立业？当年在牢狱之中，韩信的故事给了我很大的激励。”司马迁导师说道。

“导师，听说您当年还去瞻仰了孔子的墓，并且跟当地的儒生在一起学骑马射箭，行古礼，以此来表达自己对孔子的深切怀恋？”另一名同学问道。

“对孔子我一直都是高山仰止，难以企及，我不过是学了点他的皮毛而已。”司马迁谦虚道。

“我还去了孟尝君的故乡—薛城，在那里我走走停停，一路考察当地的民风，想看看这个地方的民风跟当年孟尝君好客是不是有关系。”

“导师，您这才是真正的‘行万里路’啊。我们所谓的旅游基本就是看看风景，吃吃美食，然后跟名人古迹合合影，难怪我们一趟下来除了累什么也没学到。”李彤感慨道。

“你们出去游历的目的是放松、休息，而我出去游历的目的是获得和核实史料，我们的目的不同，所获当然也会不同了。”司马迁导师微笑道。

“在这次游历中，我一路走，一路考察，寻访了很多了解历史的人，也搜集到很多存留于民间人们口口相传的故事，获得了不少在古籍中无法找到的珍贵史料。这些一手材料保证了我写史的真实性和科学性。在民间搜集材料过程中，我接触到很多群众，了解到他们的生活，我对这个社会，对这个时代，对人生又有了新的认识。所以，我建议你们也多出去走走，多看看，多深入当地的生活，不要走马观花。”

“导师，估计我们出去也不可能有像您那么多的收获，因为我们在游历之前根本没有‘读万卷书’，我们去了名人的故居也没什么感慨。”一名胖胖的男生感慨道。

“那就先多读些书，这个是首要条件。因为你们现在的书籍太多了，而一个人的时间是有限的，所以我建议你们挑好的书、优秀的书去读。”司马迁导师道。

“我在元封三年（前108年）正式做了太史令，这个职位最大的好处就是可以阅览汉朝宫廷所藏的图书、档案以及各种史料。在这段时间我一边整理史料，一边参加《太初历》的修改。太初元年（前104年）《太初历》完成后，我就开始着手编写《史记》。”

司马迁导师接着道：“在编写史书的过程中，我在想我们为什么要学

习历史并记住历史上的经验教训？历史发展的法则又是什么？在历史中个人应当有什么作为？”（如图8-3所示）

“导师，您当时的问题直到现在还在困扰着我们。”一名同学道，“比如说，我们为什么要学习历史？对于历史和现实的关系我们应该怎样对待？”

司马迁导师有些意外地说：“没想到你们现代人的思想，也有跟我这个古代人相通的地方。对于这些问题，我当时在《史记·高祖功臣侯者年表·序》写下过自己思索的答案。”

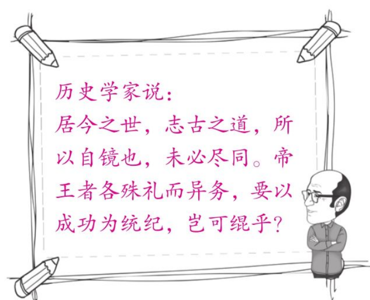


图**8-3**　我们要怎样学习历史

好久没说话的“眼镜兄”抢着说：“我知道，导师，您的回答是‘居今之世，志古之道，所以自镜也，未必尽同。帝王者各殊礼而异务，要以成功为统纪，岂可绲乎？’您告诉我们之所以要了解历史，是要把历史作为现实的一面镜子加以对照、借鉴。并且您还告诉我们以往的各种制度、政策虽不同，但都要以达到治理国家为目的。您觉得那些拒绝历史经验的人是愚昧的；同样，那些生搬硬套历史经验的人，也是愚蠢的。”

司马迁导师点点头，问道：“那么，人类社会的发展到底有规律吗？如果有，我们掌握这种规律又有什么意义呢？”

“导师，您是故意考我们的吧？”一名同学问道。

司马迁导师点点头却没说话，于是那位同学答道：“您在《史记·货殖列传·序》中说‘故待农而食之，虞而出之，工而成之，商而通之’。导师，您讲到这类经济现象时还说‘事变多故而亦反是。是以物盛则衰，时极而转，一质一文，终始之变也’。您总结的规律就是事物发展到极盛时期也是转向衰落之时，这主要是因为各种事物之间的相互作用、冲突造成的。您觉得人如果掌握了这个规律，那么就能对过往的历史有个比较正确的看法，并且对现实的历史和未来的历史前景有个比较清晰的认

识。”

“这也是我写历史的原因之一吧，希望能对你们的现在和未来有所帮助。我们知道所有的历史都是由人的活动组成的，那么，我们一个个鲜活的人，在历史活动中到底扮演什么样的角色？换句话说，我们的人生价值是什么呢？”

第三节　一个人的人生价值

“导师，您的问题好难回答。我一直到现在都没找到自己存在的价值。如我这样普通的大众，在社会中到底扮演什么样的角色？至于在历史中的价值，我觉得应该不值一提吧。”一名同学苦涩地说。

“同学们，每个人都有存在的价值，每个人都追求自己的目的，也在创造属于自己的历史，正是无数个人的共同活动才创造了整个社会的历史。”司马迁导师铿锵有力地说。

“我不以成败论英雄，不以职业论成就。对那些普通的百姓，只要他能超越社会关系的束缚，在历史中一展风采，我都对他们大加赞赏。我对人价值的评价主要在于个人的努力程度和突破社会定位的层次。”

“眼镜兄”感叹道：“像导师这样的人现在太少了。我们现在的社会大多是以挣钱多少论成败，以职位高低论英雄，感觉我们现在除了追求财富与地位以外就没有别的追求了。但是，我常常想，我们到底该如何度过这短暂的一生？到底应该给后世之人留下些什么呢？”

司马迁导师点点头，说：“其实你说的这种现象自古就有，是人就有私心，这是无法避免的。但是，如果换一个角度来看，追求财富和地位也不是什么坏事，只要你能克服自己的私欲，善用手中的钱和地位去做一些有意义的事，这也挺好，因为有些事如果无钱无权还真的做不了，不是吗？”

这句话一下点醒了李彤，她之前一直对那些想方设法挣钱和努力往上爬的人很有偏见，觉得他们就是一帮唯利是图的“小人”。听了司马迁导师的话，李彤心想如果自己有钱有权，那么再发表自己的观点和见解时就不会考虑这样写会不会影响自己的奖金，提出这样的观点会不会被主编毙掉，那时就可以畅所欲言了。看来，要重新审视自己的人生规划了。

司马迁导师接着说：“父亲在临终时嘱托我说‘为太史，无忘吾所欲论著矣。且夫孝，始于事亲，中于事君，终于立身。扬名于后世，以显父母，此孝之大者也’。父亲想让我青史留名，光宗耀祖，所以我的人生目标就是要立名于世，哪怕早晨刚闻名于世，晚上就死去，我都认为这一生值了。”

“导师，您的目标达成了，您知道后世之人对您的评价是极高的，他

们说‘文章西汉两司马，经济南阳一卧龙’，这说明您与司马相如、诸葛亮齐名。”一同学说道。

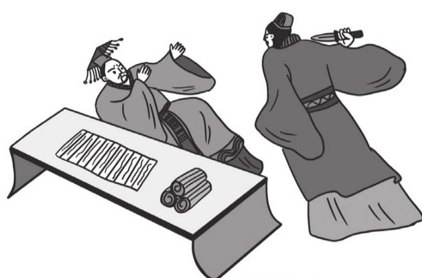
“那我也算瞑目了，之前所受的一切屈辱都是值得的。”司马迁导师道。

“同学们，人的一生不可能一帆风顺，困难和挫折随时都可能出现。像我生活在一个喜怒无常的专制帝王和奸佞之徒横行的时代，在这样黑白不分、是非颠倒的荒唐社会，想要实现个人的人生价值实在是太难了。但这是大的潮流，我无法反抗，只能被动接受。为了实现自己的人生价值，我只能隐忍苟活，发奋著书立说。”清清嗓子，司马迁导师悲愤地说。

“在这里，我想对你们说，无论遇到什么困难，无论遭受多少灾难，你们都不要气馁，应该像我一样努力活着，努力实现自己的人生价值。敢于面对死亡的人，固然是勇敢的，但人不能轻率地死，因为人死不能复生，要死也要看死得是否有价值。”（如图8-4所示）



屈原跳江



荆轲刺秦王



项羽江边自刎

图8-4　什么才是有价值的死

司马迁导师的一番话，让同学们沉思起来。

一同学问道：“导师，什么才是有价值的死呢？”

司马迁导师答道：“古往今来，人都难逃一死，怎样才能死得有价值呢？孟子曾说过‘生，亦我所欲也；义，亦我所欲也。二者不可得兼，舍生而取义者也’。我很赞同！”

“导师，您在《史记》中歌颂了很多舍生取义的勇士，比如屈原、田光、荆轲、项羽、李广等。屈原为国为民的努力虽然失败了，但是他用死来表达自己对人格准则的坚持；荆轲虽然明知自己这一去难逃一死，但他依然慷慨前行，这种坦然赴死的态度让人为之动容；还有那些游侠，您对他们‘其言必信，其行必果，已诺必诚，不爱其躯，赴士之厄困’的侠义精神给予高度赞扬。”“眼镜妹”说道。

司马迁导师道：“是的，他们为了国家和民族舍生取义的做法，我是很钦佩的。但是死亡有的重于泰山，有的轻于鸿毛，对于那些没有价值的牺牲，我是反对的。比如伍子胥，当面对生死考验时，他想的是怎样让生命获得最大的价值，在有些人眼中，伍子胥就是不忠不孝之徒，但是我觉得隐忍成就一番功名，最后还报了自己的杀父之仇，这就是勇敢聪明的人。”

“导师，您觉得舍生取义和忍辱负重的生死观是一致的吗？”一名同学问道。

司马迁导师道：“对于生命，我们当然要珍视，但不可苟全性命；我们可以慷慨赴死，但不能随意放弃。我想生命的意义就在于人生价值的实现。舍生取义和忍辱负重都是为了自身价值的实现，都值得称赞。我以为选择生还是选择死，主要看自己的人生价值观。”

“导师，您从小就饱读诗书，还跟从名师学习，又到各地游历，最后为了《史记》忍辱负重，可以说您的一生都是为《史记》而活着，您觉得值得吗？”

“你们觉得这样的一生值得吗？”司马迁导师反问道。

“我觉得挺值，如果我也有一部作品能流传千古，我愿意忍受各种痛苦。”一名同学回答道。

另一名同学坏笑道：“那从今以后，你不能用手机，不能用网络，除

了吃饭睡觉你只能看书学习，坚持几十年，你肯定也能写出一部巨作。”

那位同学脸上的笑容消失了，他沮丧地说：“看来我是没有希望了！”

“每个时代都有自己的学习方式，我当时是因为没有这些先进的工具，所以只能依靠看书、游历增加知识。你们现在完全可以利用网络的优势去增加自己的知识。前面我们还说过不能生搬硬套历史经验，难道你们已经忘记了吗？”司马迁导师笑道。

“同学们，你们现在生活在这样一个好的时代，只要你们能坚持自己的理想，不断努力奋斗，一定会实现自己的人生价值。”停顿了一下，司马迁导师又补充道，“如果你们当中有人也想从事史书写作，我可以跟你们聊聊我写史书的一些心得体会。”

第四节　怎么写好纪传体？

听到司马迁导师这么说，同学们激动得就像沸腾的水一样：那可是公认的史书大家，如果能得到他的亲自指点，即便只学其一二，也受益颇多啊。于是大家赶紧收敛心神，聚精会神地听起来，生怕漏掉一个字。

一名同学忍不住问道：“导师，您开创了我国纪传体史书的先河，要知道在您之前我国的史书采用的都是编年纪事体，比如《春秋》《左传》等，听说您对《春秋》是极其推崇的，为什么您没有采用编年体方式，而是创造性地采用了以人物为主体的编纂形式呢？”

听到这个问题，大家赶紧竖起耳朵聆听，因为大家想创新而不得其法，极想从导师这里汲取灵感。

看到大家期待的眼神，司马迁导师笑道：“这跟时代有关。孔子生活在诸侯纷争、社会动荡不安的时代，他创作《春秋》是为了传道救世，他想通过褒贬历史扬善抑恶，劝诫世人；但我生活在西汉的鼎盛时期，社会安定，国家富强，我是太史公，我是为了记故事、存文献而写史，我的目的是通过历史实现我的‘究天人之际，通古今之变，成一家之言’的抱负。”

“对啊，想要成一家之言，在写史模式上必须要有所创新啊。”李彤说道。

另一名同学道：“所以，导师您没有像以往史学家那样根据年代平铺直叙，也没有像《春秋》那样做哲理化的剪裁，而是新创了一种纪传体例？”

司马迁导师点点头，道：“选择这种纪传体，还跟我所写的内容有关。我认为人类社会历史的主体是人，不是神或者道，所以我要以这活生生的人为对象，记叙他们、评价他们。通过对他们的记载，来说明人类社会发展变化的规律，来揭示历史兴亡的规律。”

“所以，导师您将《史记》写成了以人物为中心的纪传体。”一名同学总结道。

“传记是为真人立传的，要求所记之人和事都必须是真实可信的。作为太史公，我有便利的条件去网罗天下旧史和文献资料，并且年轻时游历各地，我搜集了不少事迹资料、人物传说。”司马迁导师道。

一名同学称赞道：“导师，我们知道您撰写《史记》是非常严谨认真的，对里面的每个人物和事件，都进行了大量的调查研究，并对史实进行了反复核对，有的还去实地考察，您这种求真的精神值得我们学习。历史学家班固曾经评价道：‘其文直，其事核，不虚美，不隐恶，故谓之实录。’”

听到后世对自己的赞扬，司马迁导师脸上的笑容更灿烂了。

一名同学问道：“导师，在您那个时代要坚持‘实录’，应该是有一定难度的吧？您会因为忌讳而改造自己笔下的人物吗？”

“难度肯定是有的，但是我在给人物作传时，没有按传统历史记载的规矩去写，我是按自己对历史事实的思想感情去记录的。我写尽了当时社会的各个阶层，各个领域。我既写到了天子、诸侯对国家和社会历史所产生的影响，也写了那些对历史发展起到重要作用的英雄，还写了游侠、日者、医生、刺客等；对于屠夫、佃户、守门人等，我对他们的聪明才智也给予了肯定。”司马迁导师道。

“虽然小人物在历史发展中不是主角，但正是他们才构成了当前的历史，我觉得历史应该给他们一个公正的评价。”

“导师，《史记》中的每一个人物都栩栩如生，您是怎样做到的呢？”“眼镜妹”问道。

“这个可以从几点去说明。”司马迁导师道。（如图8-5所示）







图8-5　让人物丰满的几种写法

“第一，在保持历史真实的原则下，我进行了精心选材和裁剪。人物传记不必什么事都写进去，就像张良，他跟刘邦谈了天下的很多事，但是跟天下存亡没有关系的话就没有写入他的传记中，这主要是为了凸显张良‘运筹帷幄之中，决胜千里之外’的性格特征。像项羽，他一生可写的事情很多，一部传记不可能将它们一一记下，我只取他性格中最突出的特征，然后重点描写。”

司马迁导师接着说：“第二，描写人物时，让他们在典型环境中表现出典型的性格特点。”

“导师，您的《项羽本纪》最能体现这个观点。比如，项羽的骁勇善战，您说他‘力能扛鼎’，对于他的英勇善战您描写了很多次，无论是白刃格斗，还是千军万马的战场，他都所向披靡。”“眼镜妹”说道。

司马迁导师向“眼镜妹”投去赞赏的目光，接着道：“第三，在描写人

物时，除了对他们在重大历史事件中的表现进行描写，还要对他们在生活细节中表现出的个性特征进行刻画，只有将它们有机结合在一起，才能让人物形象丰满起来。”

“导师，您那篇《管晏列传》让我印象很深。”一名同学说，“管仲和晏婴都是齐国有名的政治家，他们有很多相同之处，但是您却从不同的角度，比如对管仲采用粗线条的概述，对晏婴则是通过典型事例去描写；您还通过不同的手法，比如管仲您从他的一生着手，而晏婴您却是从几个方面进行了具体描述。通过这样有区别的手法，您将他们各自的个性特征表现了出来。”

“是的，通过不同的方法将同一类人区别开来。”司马迁导师道，“第四，写纪传体一定要注意通过细节去刻画人物，通过这些细节描写让人揣摩出人物的思想脉络。细节描写能让人物有血有肉，读起来如闻其声，如见其人。比如写李广的故事，我写道：广出猎，见草中石，以为虎而射之，中石没镞，视之石也。这句话既说明李广善射，又为他以后在危急时刻一箭解围埋下伏笔。”

“还有第五点，就是写纪传体的时候，要先想好你笔下的人物是什么性格，然后用符合他们身份的口吻去说。”司马迁导师道。

一名同学问道：“导师，您对笔下的人物表达了自己强烈的爱憎，这样的历史观是正确的吗？”

“是的，我在写历史人物的时候，融入了自己的感情，可能会有所偏颇，但是我在写的时候还是尽量做到了客观公正。我写史既不为晋升，也不为自己的地位，所以我不用顾及所谓的‘史不论今’，将自己的看法融入客观事实叙述之中，来表达自己对那些历史人物尤其是当时那些大人物的爱憎态度。”司马迁导师回答道。

“导师，您是一位有态度的历史学家，您的《史记》也是一部有态度的历史。我觉得我们现在的时代还是需要您这样有态度的历史学家。”一名同学道。

司马迁导师微笑道：“我已经是过去时了，现在的历史是属于你们的，至于怎么书写，还要看你们。”

第九章　卡莱尔导师讲“英雄史观”

本章通过4个小节主要介绍了19世纪英国著名浪漫主义大师托马斯·卡莱尔的英雄史观，以及他的浪漫主义历史写法。卡莱尔将英雄分为六大类，提出英雄的本质特征是真诚，世界历史就是英雄的历史。

托马斯·卡莱尔

（Thomas Carlyle，1795年12月4日—1881年2月5日），19世纪英国著名历史学家、哲学家、评论家、讽刺作家，曾任爱丁堡大学校长。

卡莱尔出生于苏格兰一个农民家庭，他从小就智力超群，并且一直勤奋努力，后来从事写作。他文笔优美，著作种类很多，涉及散文、评论、历史、社会批评等，主要著作有《法国大革命》《论英雄、英雄崇拜和历史上的英雄事迹》《腓特烈大帝传》等。他的著作曾经风靡大西洋西岸，引起学术界的广泛讨论，他的笔风被称为“卡莱尔风格”，享誉世界文坛。

第一节　遥望各路英雄

听完司马迁导师的课以后，李彤开始思考自己的人生价值。之前李彤想要的不过是按自己喜欢的方式度过一生，但是跟这么多大师接触之后，她觉得不仅自己的视野变宽了，而且自己的价值观和世界观也在悄然改变。

之前李彤只想做一个比较正直的记者，但是现在她想做一个对社会有用的记者。看起来好像没有多大差别，但是李彤知道自己已经从只关心自我的“小圈子”中走了出来，走进了社会这个“大圈子”。

做了这个决定之后，李彤发现自己的眼界开阔了很多。一次偶然的机会，李彤看到自己刚来报社时写的稿子，发现那时的观点真的就像刘记说的那样—“很幼稚”。

李彤知道，想要成为一名对社会有用的记者不是那么简单，前方肯定会有很多无法预知的困难，但她不会动摇自己的决心，她要向那些英雄人物一样，不达目的誓不罢休。

当再一次来到历史课堂，李彤发现自己在一个教室里，讲台上站着一位头发胡子花白的老人，穿着黑色的衣服，拄着拐杖。他笑眯眯地看着大家，热情洋溢地说：“大家好，我是托马斯·卡莱尔，今天我来给大家讲讲我的英雄史观。”

“导师，您是不是说过‘全人类对英雄的崇拜，昨天有，今天有，将来也一定会有’？”一名同学激动地问道。

“哈哈，是说过类似这样的话。”卡莱尔笑道，“不过这种英雄崇拜思想并不是从我才开始的，而是自古就有。”

看到大家迷惑的样子，卡莱尔导师解释道：“像古代人把某种凶猛的动物当作自己氏族的图腾加以崇拜，其实就是英雄崇拜的思想萌芽，比如你们中国人自诩龙的传人。”

“不过，后来随着社会的发展，人的力量逐渐加强，于是人们的观念发生了改变，由过去对动物的崇拜，发展到对英雄人物的崇拜。”卡莱尔导师接着说。

“我认为，世界历史归根结底就是在这个世界上耕耘过的英雄们的历史，甚至可以说是他们创造了历史，整个世界的灵魂就是这些英雄。”

“导师，我不同意您的观点。”一名同学很快反驳道。

卡莱尔导师用拐杖敲了敲黑板，道：“我知道肯定会有人不认同我的观点，但是你们先听听我的分析，然后我们再探讨，好吗？”

“我根据这些英雄们的‘职业’，将他们分为六大类型，即神灵、先知、诗人、教士、文人、君王。”卡莱尔导师道，“把英雄当作神灵来崇拜是人类早期最原始的崇拜形式，其代表人物是斯堪的纳维亚神话中的主神沃丁，这是古代北欧人观察宇宙和调节自身的一种方法，虽然粗糙、质朴，却是真诚的信仰；英雄崇拜的第二阶段就是先知，其代言人是伊斯兰教的创始人穆罕默德，这一阶段人们不再把英雄当作神灵，而是将他们当作受神启示的先知加以崇拜。”（如图9-1所示）



图9-1　卡莱尔的六类英雄崇拜

卡莱尔导师问道：“为什么那时的人会有这样的崇拜呢？”

“因为那时是没有科学或几乎没有科学的时代，只有在那样的时代，人们才会幻想自己的某个同类是神或先知。”一名同学回答道。

“是的，随着时代的发展，科学的进步，我们的英雄种类也发生了变化。”卡莱尔导师道，“到了近代开始出现诗人、教士、文人、君王。诗人英雄的代言人是但丁、莎士比亚；教士的代言人是路德、诺克斯；文人的代言人则是约翰逊、卢梭、彭斯；君王的代表人物是克伦威尔、拿破仑、腓特烈二世。”

“同学们，为什么他们是英雄，而不是别的什么人是英雄呢？”卡莱尔导师问道，“换句话说，这些英雄是通过什么方式来统治世人的呢？”

一名同学回答道：“我觉得诗人英雄能控制人心是通过自然的力量，如果说《神曲》是音乐，那么诗人就是靠弹奏这‘乐章’来统治人心的。”

卡莱尔导师点头道：“是的。所以说诗人对世人的统治力量比神灵、先知更强大，因为歌德曾经说过‘美比善更强大，美包括了善！’”

“导师您的意思是神灵和先知主要从善的方面统治世人，而诗人则从美的方面统治世人，并且美包括了善，但是善却不包括美？”另一名同学问道。

“是的。”卡莱尔导师道，“你们想想，文人又是通过什么来统治世人的？”

“导师，我觉得是著作权。”一名同学道。

“应该还有版权。”另一名同学补充道。

“并且，即便他们死了，著作权和版权还都在。”“眼镜妹”补充道。

“说得挺好。”卡莱尔导师称赞道，“最后，君王的‘神圣权力’是靠投票箱、议会辩论、选举等形式就获得的吗？”

“导师，他们不就是这样获得的吗？”一名同学诧异道。

卡莱尔导师回答道：“当然不是，君王的权力其实是以道德为本质的一种权力。”

“导师，您讲了六种不同类型的英雄，并且分析了他们各自统治世人的方式，那么在您眼中，英雄是神吗？”一名女同学问道。

“你们觉得英雄是神还是人呢？”卡莱尔导师反问道。

“我们现在的科技都这么发达了，怎么还会认为有神的存在呢？”一名同学说道。

“很好，我也认为英雄跟众人一样，也是有血有肉的人，不过他们具

有超凡的才能、智慧和道德，是这些让他们变成了英雄。”卡莱尔导师说道。

“我觉得只有极少数人才具有这样超凡的能力，才能洞悉世界的奥秘，并由这极少数的人将这奥秘传授给众人。这些极少数的特殊人，就是受命于天的英雄。”

“导师，您把英雄说得好神奇！您能具体跟我们说说英雄到底是什么样的吗？这样我们才能分辨谁是英雄，谁是狗熊啊。”那名之前提问过的女同学执着地追问道。

第二节　寻找“盖世英雄”

一位男同学取笑道：“难道你想通过导师的解说，去寻找你的‘盖世英雄’？”

那位女同学羞红了脸，瞪了那位男同学一眼，生气道：“你瞎说什么！”

李彤心里乐开了花，那位男同学的话点醒了自己，哈哈，下次别人再问自己喜欢什么样的，就把卡莱尔导师口中的英雄画像丢给他们，省得自己再苦思冥想了。

卡莱尔导师笑问道：“你们心中的英雄是什么样的呢？”（如图9-2所示）

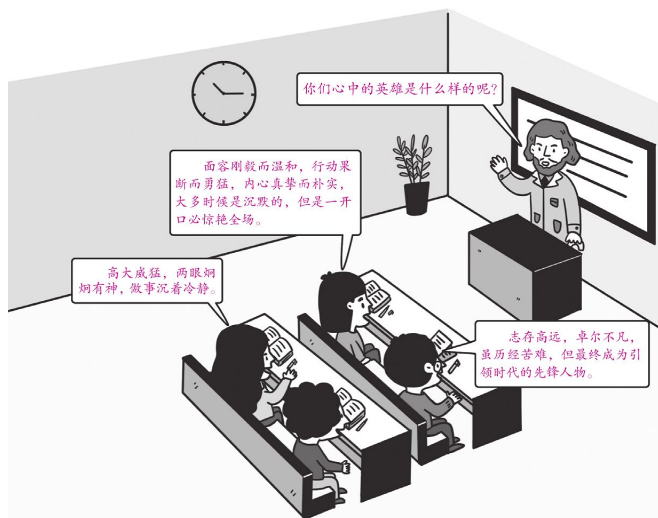


图9-2　“盖世英雄”的样子

“志存高远，卓尔不凡，虽历经苦难，但最终成为引领时代的先锋人物。”

“高大威猛，两眼炯炯有神，做事沉着冷静。”

“面容刚毅而温和，行动果断而勇猛，内心真挚而朴实，大多时候是沉默的，但一开口必惊艳全场。”

卡莱尔导师笑道：“你们说的都是英雄的一些特质，能成为英雄肯定在各方面都是优秀的，他们身上往往同时具备政治家、思想家、哲学家

的品质，但这些都不是能成为英雄的根本原因，不是英雄的本质。”

“导师，那您觉得英雄的本质是什么？”一名同学问道。

“我认为是真诚，只有真诚这个本质特征才能将各种类型的英雄都包括在内。”看到同学们迷茫的表现，卡莱尔导师只得继续解释道。

“像最初的神灵和先知，他们的身上既有稚童的新鲜感，又有诚挚的深刻性。沃丁承认自然的神圣性，这是真诚的体现，后来先知穆罕默德进一步展现了这种诚实的品质，那些多变的世俗形象其实都包含在真诚的品质之中。”

“眼镜兄”接着说：“我记得导师您是这样称赞穆罕默德的：‘虽然穆罕默德没受过任何教育……不会写字，但是不影响他的真诚，他从不说假话。’您还说‘他只能是一个真诚的人，是大自然指定他成为诚实的人……这种诚实是一种非常真实的神圣的东西’。”

卡莱尔导师点头道：“只有具备真诚的品质，才能跟自然界进行交流，才能认识自然的奥秘。真诚是不同类型英雄的首要特征，是他们一切言行的根基。”

“导师，您的真诚到底何解？”一名同学问道。

卡莱尔导师道：“真诚就是发自灵魂深处的同情，想要坚持真诚，只要依靠自己全身心的观察和感受就可以做到。被我称为英雄的那些人，无一例外都是真挚、虔诚的楷模，你看，君王英雄克伦威尔多么‘粗鲁朴实’，拿破仑有一种比他的教养更好的真诚本能，真诚是英雄诸多品质中最本质的形态。”

一名同学问道：“导师，您的意思就是成为英雄的首要条件就是真诚？”

卡莱尔导师道：“这是毋庸置疑的。只有具备深刻、伟大、真诚的人，我们才可以称他们为英雄。”

“导师，如果说英雄就是真诚的人，那为何我们不能成为英雄呢？”一名同学问道。

“因为不是天选之人。”卡莱尔导师回答道。

“前面我们说过，真诚是一切英雄的首要特点，但并不是说只要是真诚之人就是英雄，并且我所说的真诚之人是那些认真做事的人。”卡莱尔导师解释道。

“导师，您不知道，现在像您所说的真诚之人几乎绝迹了，很多人都不再踏实做事，大家都戴着面具。哎，这个社会还有救吗？”一名同学问道。

“我非常讨厌虚伪之人，他们就是邪恶的怪物，是世人共同的敌人。如果一个社会成了虚伪、做作的世界，那么这就是一个正在腐败的世界，这时如果没有真诚质朴的英雄降临，带领大家抛却一切形式主义的华丽外衣，那么这个世界将难逃灭亡的厄运！”

“导师，您这个说得有点危言耸听了吧。您当年在‘法国大革命’时就曾委婉做出预言，说如果不改良社会，让有才能的英雄带领着渡过难关，那么英国将面临法国大革命期间的革命，在革命的风暴中化为灰烬。但是，您的预言并没有实现。后来，您又对英国做了一次预言，但是英国依然平稳渡过了难关，并且经济还出现繁荣景象，人民生活水平也得到了提高，您又一次预言失败了。”“眼镜兄”说道。

卡莱尔导师有些悲伤地说道：“当时的情况确实是这样，所以最后我也不再预言了。不过这些事实并没有让我改变自己的判断，我觉得‘神圣天意’依然是存在的，如果大家不能主动寻找一位合适的领袖，那么这位受命于天的领袖将会以一副冷酷的面孔出现。”

“导师您说的‘冷酷面目’难道是指法西斯吗？导师您知道吗？您的‘独裁式的英雄’非常受法西斯分子的喜爱，所以您被人称为法西斯主义思想家。”一名同学道。

“这个也是在所难免。没有谁是完美无缺的，即便是那些英雄，何况我呢？”卡莱尔导师无奈道，“同学们，很多英雄都有这样或那样的缺点，但这并不影响他们成为英雄。”

一名同学笑着说：“所以，美女们，当你们遇到没有踏着七彩祥云，却具有真正真诚品质的人时，不要随意放过啊，也许他就是你的‘盖世英雄’，能带你一起去创造一部世界历史！”

第三节　世界历史就是英雄的历史？

“一位英雄就能创造一部世界历史？”李彤诧异道。

“在我看来，所谓的世界历史就是人类在这个世界已经完成的历史，归根结底就是那些英雄耕耘过的历史，也就是说世界历史就是英雄的历史。”卡莱尔导师道，“这些英雄是人类的领袖，他们是传奇式的人物，是人类争相效仿的楷模，也可以说他们就是创世主。”

一名同学道：“英雄对这个世界的作用非常重要，并且在各个领域做出了重要的贡献，对于英雄的事迹大家也是称赞不已。导师您也在自己的作品中对各路英雄进行了讴歌，对他们的贡献做了充分的肯定。”

“是的，我要赞美一下我认为的那些英雄，赞美他们的名望和功绩。”卡莱尔导师激动地用拐杖敲着黑板道，“我觉得他们就像北极星一样，能穿透云雾，为人类指引方向。”

卡莱尔导师接着说：“我觉得英雄崇拜是一个永恒的基石，这个基石是近代革命史上的一个固定点，如果没有这个唯一有生命力的基石，历史将会无根无基。”

“导师，您之前说过英雄崇拜自古就有，并且会一直存在下去，但是我觉得我们现代社会好像已经没有了英雄崇拜，大家崇拜那些有钱人、名人，这样的崇拜是正确的吗？我们时代的英雄到底是谁呢？那些人真的值得我们崇拜吗？我很困惑。”一名同学说道。

“英雄崇拜和人类历史是同在的，只要有人，英雄崇拜就会存在。英雄在各个时代都以不同的形式出现，你不用太过纠结他们存在的形式，只要他们符合英雄的定义那就是英雄，就应该受到崇拜。”卡莱尔导师道。（如图9-3所示）

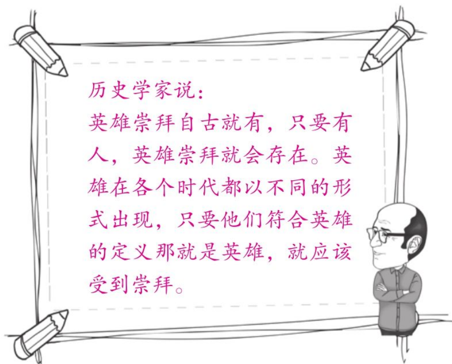


图9-3　英雄就应该受到崇拜

“如果你们觉得现在已经没有了英雄崇拜，那么可能是你们已经没有了信仰或者没有了英雄。”卡莱尔导师叹了一口气道，“要知道，一个没有英雄的时代是必然会走向毁灭的。”

“但是，如果一个不是注定要毁灭的世界开始变得邪恶和困惑时，自然就会迫切地向那些英雄求助，有时甚至通过强制的方式，让英雄带领这个世界渡过灾难。不过当这个英雄堕落，不再是英雄时，世界将再次走向邪恶，这时自然也会迫切地将这些人赶下台，寻找新的英雄。”

“导师，您的意思就是我们这个世界是毁灭还是生存，主要取决于少数的英雄？”一名同学问道。

“是的，我认为世界历史就是英雄的历史。”卡莱尔导师坦言。

“导师，我觉得人类历史绝不是几个伟人就决定的，而是由广大人民群众主宰的。”一名同学道。

“可能我们所生活的年代、所处的环境和所接受的教育不同，所以我们的认识也会不同，我们还是各自保留自己的见解吧。”卡莱尔导师平静地说。

一名同学道：“导师，您正好处在人们对科学进步的盲目崇拜时代，那时人们高举‘理性’和‘进步’的大旗，为新生的资本主义摇旗呐喊，而您却批判说‘理性至上的原则抹杀了人性，将人变成了机器，变成了工具；而实用主义必然使人沦为金钱的奴隶；怀疑主义会让人丧失对上帝的信仰’。您对怀疑主义和理性进行了猛烈抨击，我觉得您说得挺有道理的。其实我们现在也有这样的情况，您有什么好的解决办法吗？”

“谢谢这位同学。”卡莱尔导师笑道，“我只能根据我当时的情况来

提，毕竟现在的社会已经改变很多。我觉得面对社会道德的日益缺失，我们可以用劳动去挽救。劳动具有神奇的作用，一个人即使忘记了他的职责，但只要认真工作，他还是会有希望的。只有懒散，人才会绝望，而劳动却会将人引向真理。你们记住，工作会给我们带来幸福和安宁。”

一名同学道：“导师，您的这个观点我深有体会。有一段时间我很颓废，觉得做什么都没意思，总也感觉不到快乐。后来，我被朋友逼着去他的公司上班，忙起来后，我居然好了。”

一名同学问道：“导师，您将英雄分为六类，在您心里，这六类英雄的重要性是一样的吗？”

“在不同的领域，不同类型的英雄其重要性是不一样的，最重要的是君王型英雄。为什么这么说呢？因为我认为人们的最高行为道德就是统治和服从，而君王型英雄集各种英雄品质于一身，所以其他人要服从他的意志，并以献身服务于他而自豪。”卡莱尔导师答道。

“为什么会有人闹革命？”卡莱尔导师问。

“因为统治者无能，让大家吃不饱、穿不暖，活不下去了。”一名同学道。

“统治者无能是一方面，还有一方面就是英雄人物并没有占据统治地位，所以世界才发生巨变，要把英雄推到应有的位置。”卡莱尔导师补充。

“每一个时代都产生不同类型的英雄人物，但每个时代对英雄的接受方式不同，有的时代因为没有识别英雄的慧眼，所以对英雄视而不见，对英雄人物传达的神圣天意置若罔闻，于是就会陷入虚伪、混乱之中，革命随之爆发。这是上帝对人们没有识别出英雄的惩罚，也是借革命之势让人们重新发现和重用英雄。”

“导师，我觉得世界历史的不断发展是因为自然界有其固定的规律，这是不以人的意志为转移的，对于您的观点—历史的发展是因为‘自我’意识的活动而实现的，我不同意。还有您所谓的‘神圣天意’恕我无法苟同。”“眼镜兄”说道。

“对于历史每个人都有不同的看法，我不强求大家的观点都能跟我的一样。”卡莱尔导师微笑道，“不管怎样，我仍然认为当社会陷入混乱时，唯有英雄的降临才能拯救这个世界。不管这些英雄是以文人的形式出现，还是以传教士的形式，又或是君王的形式，他们的目的是一样

的，都是为了拯救这个世界。”

第四节　浪漫主义的历史写法

“导师，根据您对英雄的论述，您本身也具备那些英雄的品质。比如，在您找到自己的精神信仰后，您从来没有动摇过；您能透过世界的表象看到世界的本质，能从过去的历史看到现在及未来，能看到问题并能提出解决的办法；当时英国危机重重，民主主义大行其道时，您能有勇气逆势提出自己的英雄崇拜和恢复等级秩序来救世的观点。这些都说明，您其实就是文人型的英雄啊。”“眼镜妹”称赞道。

听到这样的称赞，卡莱尔导师欣慰地笑了笑，然后谦虚地说：“我不可避免地也有自己时代的缺陷，毕竟已经过去了几百年，一些观点现在已经过时了，在学习的时候，你们要注意辨别。”

看了教室的同学一眼，卡莱尔导师苦笑道：“有一些历史学家认为我的作品文学价值远大于历史价值，难道就因为我的文笔好？这也有点太气人了。其实他们的眼光只要离开狭隘的专业化历史学，投放到更加广阔的历史学中，就能理解我这种浪漫主义史学派的写法了。”

“导师，当时历史学正经历转变，以兰克为首发展的专门用来确定历史证据的一套标准方法在英国还没有确立，并且把历史学当作纯文学分支的想法也在改变，当时历史学应该处在步入专业化的过渡时期。”一名同学解释道。

“是的，我意识到了历史观念和历史写作的转变，以及转变过程中可能出现的问题。”卡莱尔导师点点头，“于是，我重新思考了关于历史的一些问题，然后形成了自己的看法以及写作方法。我承认，我的作品中有文学色彩，但是我始终保持对真实的追求。其实，正是因为对真实的追求，才让我从事历史写作的，为了更准确地表达出历史的真实，我才努力创造出一些历史的写作方法。”

“导师，您能给我们讲讲您独特的历史写作方法吗？”一名同学问道。

“在讲述写作方法之前，我想问问你们，历史资料是越多越好吗？”卡莱尔导师问。

“历史讲究真实，史料越多，我们知道的就越多，这样就越真实。”一名同学答。

“但是，资料太多也不一定就是好事，有时忙于了解太多细节，反而

忘记了整体脉络。”李彤说道，因为有时她就会有这样的情况。

卡莱尔导师道：“材料太多未必就是好事，有时会给写作者带来焦虑，因为历史不是材料的直接堆积，还需要史学家进行编排。为了让历史被大家理解，史学家必须把复杂混乱的材料按照一定的秩序整理好。这就需要史学家对选择什么材料要有自己的价值标准。不同的历史学家，因为价值标准不同，可能会增加也可能会遗失很多东西。”

“导师，您总能在混乱不堪的材料中找到对自己有用的材料，并发现它们新的意义。”一名同学羡慕道。

“选择材料时想想自己的价值观，多练习，你也能做到的。”卡莱尔导师安慰道。

“一个历史学家想要精准地写作历史，首先要确定自己的研究立场，就像我的写作立场就是对历史真实的追求，为了将历史真实地写下来，我采取了一系列的方法。”卡莱尔导师接着说。

“比如，在描写上我采用了全景视野的方式，交替使用近景和远景，有时还会运用跳跃的手法，不断变换描写的对象和重点。我不断转移读者的视线，让他们能看到事件和场景的各个侧面，这样就能给读者一个身临其境的感觉，让他们对事件和场面有个全面的认识，从而迫使他们形成自己的看法。”（如图9-4所示）

对不同场景进行多角度描写

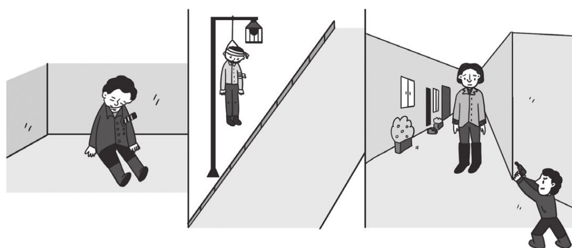


图9-4　卡莱尔历史写作中的几个场景

“眼镜妹”道：“导师，您在《法国革命》中的一段描写给我留下了深刻印象：‘一个官员被残忍杀害了；又一个伤员被吊死在路灯支架上；虽然有很多困难，但是法国卫兵还是坚持去放其他的幸存者。弗勒塞尔的市长面色灰白，但不得不从椅子上走出去，去接受审判，不过他刚拐进一条大街，就被人一枪打死了。七月的落日啊，就在这一刻，把它的光

辉洒向宁静田野中那些收获者的身上；洒在小屋中纺纱的老妇人身上；洒在大海深处的点点白帆上；洒在凡尔赛宫的橘树园中；洒在那些浓妆的贵妇同轻骑兵的舞姿上……”

“眼镜兄”赶紧评判道：“导师您这描写也太绝了！就像电影的蒙太奇手法，通过不停地转换镜头，让层层画面在我们眼前徐徐展开，有静止的，有动荡的；有局部的，也有全景的。让我们看到一个立体、生动的画面。”

“对于我认为不重要的细节和场景，我没有根据常规那种连续的写法，而是采取跳跃的方式，可能有人会觉得不连贯，但是我觉得这样会造成戏剧性的效果，从而给读者留下深刻的印象。”卡莱尔导师道。

“为了避免语言叙述的直线性，我有时也会用第三者的身份去说话，这时我既是叙述者，也是笔下的任何一个历史人物。通过这种方法，我可以站在一旁去评判我笔下人物的功与过，可以对他们进行赞扬或谴责。我会通过‘听’‘看’‘注意’等词语给大家以提示，有时我也会邀请读者加入进来。”

“导师，您是一个把历史当作预言的历史学家，这就要求您在叙述的时候要模糊或消除过去和现在之间的界限，您是怎样做到这一点的呢？”一名同学问道。

卡莱尔导师解释道：“我是通过不断转换时态做到的。在写作过程中，我使用了过去时、现在时和将来时。通过第一人称的叙述方式，让叙述者和过去的行动者变得难以区分，从而把读者的注意力吸引到当前正在讲述的事件上，让读者感觉事件正在发生，同时又告诉读者这不是真的正在发生的事，这只是一段历史。”

“导师，您的风格太独特了，很多人想要模仿却不得其法，感谢您的分享。”一名同学道。

卡莱尔导师笑道：“同学们，历史学家也有艺术家和匠人之分，通常匠人只关注细节看不到整体，也不觉得有整体；而历史学中的艺术家因为有整体的观念，使得一个卑微的领域变得崇高起来。我希望你们以后都能成为有整体观念的历史学家。”

第十章　修昔底德导师讲《伯罗奔尼撒战争史》

本章通过3个小节介绍了古希腊史学家修昔底德，讲述了他在面对几乎波及当时整个希腊世界的伯罗奔尼撒战争时是如何进行历史记录的，他从这场大战中又看到了什么样的人性，最后对所谓的“修昔底德陷阱”进行了分析。

修昔底德

（Thucydides，约公元前460—公元前400或公元前396），雅典人，古希腊历史学家、文学家和雅典十将军之一，被称为“历史科学之父”“政治现实主义学派之父”。

修昔底德出生于雅典一个贵族家庭，从小受到良好的教育。他生活在雅典的极盛时期，当时也是古希腊文化的全盛时期。伯罗奔尼撒战争爆发时，他投身军营，在公元前424年被选为雅典“十将军”之一，后被革职放逐，直到战争结束才得以回到故乡。

第一节　为了实事求是我愿以身试险

这个礼拜六，李彤吃完早饭就直奔A大教室。今天来得太早了，其他人都还没来，李彤闲得无聊就拿出自己买的历史书籍看起来。说实话，李彤觉得这些书真的太枯燥了，全是理论，很难读下去，果然没一会儿她就跟周公相会去了。

被小安拍醒的时候，李彤正梦见自己骑在马上奋勇杀敌，那厮杀声好像还在耳边，一看原来是旁边同学的手机正在嘶哑地叫。

戴上头盔之后，李彤发现自己出现在海边，阳光洒在海面上波光粼粼的，有海鸥从海面一掠而过，又飞向远方。正当大家沉浸在美景中时，一声咳嗽从后面传来，只见一个长满络腮胡的男子走了过来，李彤觉得他的打扮跟希罗多德导师很像。

“终于把你们盼来了，我的朋友。”那男子热情道，“我是修昔底德，土生土长的雅典人。听说之前希罗多德也给你们上课了。关于他对战争的描写，我建议各位当成小说看会更合适。”

看到同学们没有什么反应（主要是大家还在震惊之中），修昔底德导师大声道：“关于战争的叙述，我的一个原则就是：我所描述的事件，不是我亲眼看见的，就是我从那些亲眼看见这些事的人那里听到的，并且我不会仅凭自己的一般印象就作出取舍，我还会进行仔细考核。我不会像某些人那样，从哪里偶尔听到一个故事就写下来。我写的历史大家读起来可能会觉得不太吸引人，因为这里没有虚构的故事。”（如图10-1所示）



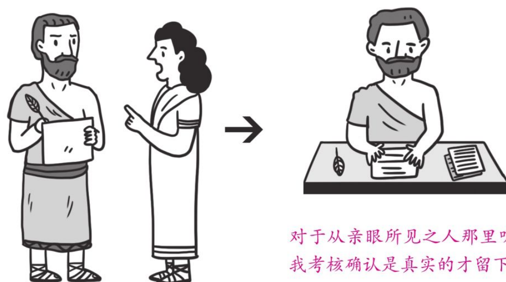


图**10-1**　修昔底德的实事求是

停顿了一下，修昔底德导师接着说：“但是，如果你想了解那时真实的事件，想根据过去的事实判断将来会发生什么，我觉得我的著作还是有点作用的。”

反应过来的“眼镜兄”赶紧道：“导师，您严谨的态度我们后世之人非常认可，要不怎么会称呼您为‘历史科学之父’呢？”

听到这个称呼，修昔底德导师像个孩子似的开心地笑了。这时，一名同学问道：“导师，您是怎样收集到那么多真实详尽的材料的呢？”

修昔底德导师骄傲地说：“因为我在成龄后亲身经历了那场战争，并且战争刚刚爆发时，我就意识到这是一场伟大的战争，这次战争比以往任何一次战争都更具记载价值，所以那时我就注意收集和整理，关心战局的变化，并做好了写作的计划。”

“导师，您这也太厉害了，您怎么就知道这将是一场史无前例的大战呢？”一名同学好奇道。

“根据事实，用脑子分析出来的。”修昔底德导师道，“当时我看到备战双方都竭尽全力，并且全希腊其他的国家不是加入这边，就是加入那边，没有参战的国家也正在准备参战。从这些事实我意识到，希腊人历

史上最大的动乱即将开始。我想把这样的大战争如实记录下来，让后来人能从这次战争中得到经验和教训。”

“看来一部伟大的作品，从一开始就注定了。我知道导师您在写作中始终坚持对史料进行分析和判断，并且只写这场战争及与战争有关的内容。在您的著作中，您还勇敢地否认了神谕的作用，用非常理性的态度去分析整场战争的来龙去脉，从人力、物力、财力等方面去论述战争胜败的原因。”“眼镜妹”赞叹道。

“导师，听说您还亲自指挥了其中的一场战斗？”一名同学问道。

“是的，当年我作为‘十将军’之一，曾经带领舰队，驻扎在你们现在站的这个岛上，这让我有机会更加详尽地了解这场战争。不过后来因为一些原因我被革职并流放到色雷斯了。”修昔底德导师不无遗憾地说。

“应了你们中国那句老话—‘塞翁失马，焉知非福’，也正是因为这流放的20年，让我这个流放者能够了解到双方的行动，并让我有时间去认真思考它们，并将它们记录下来。”修昔底德导师微笑道。

李彤心想，生活有时还真是这样，当时觉得很倒霉的事，后来想想却是好事。就像自己，就因为经常被刘记批评，才有机会来这里学习，才让自己从内心发生了很大的改变。

“导师，在您的作品中有很多演说辞，比如伯利克里在阵亡将士墓前的著名演说：‘我们的制度是别人的模范，它为什么被称为民主？因为它的政权掌握在全体公民手中，而不是少数人手中。每一个人在法律上都是平等的，在让某人担任公职的时候，考虑的是他们是否真正的才能。任何人，只要他对国家有贡献，就绝不会因为贫穷而在政治上寂寂无名。’我想问一下，这些演说词真的就是那些人自己说的吗？”“眼镜妹”问道。

修昔底德导师解释道：“关于这点，我想申明一下，在我的著作中，我利用了一些现成的演说辞，它们有的发表在战争前，有的发表在战争中。对于我自己听到的原词原句，有些已经很难记得了，从其他地方听来的也存在这样的问题。对于这些演说辞我采用的处理方法是：在尽量保证演讲者实际大意的情况下，尽量采用我认为他们在不同场合下应当要说的话。”

“眼镜兄”夸赞道：“导师，对同时代的事件您是慎重而科学的，您不轻信传闻，只记载亲身经历和调查过的事实，可以说您的治史态度是科学严谨的。后世很多史学家对您的著作极为推崇，您的一些观点直到现

在还非常有意义，比如人性、正义、修昔底德陷阱等。”

第二节　人性的悲凉

“是啊，在公元前5世纪，导师就在书中讨论了各种各样的人性，真是太超前了。”一名同学感叹道。

“同学们，你们说说人性是什么呢？”修昔底德导师问道。

“人性就是人的本性。”一同学回答道。

修昔底德导师追问：“为什么在战争中更能看清人性呢？”

“战争是残酷的，不是你死就是我亡，在这种生死状态下，人的自然本性往往会直接表露出来，没有什么隐瞒。”“眼镜妹”分析。

“是的，在战争中人性的优劣会毫无保留地暴露出来，可以说在战争这个大舞台上上演的，其实就是淋漓尽致的人性百态。伯罗奔尼撒战争从爆发、发展到最后都是人类群体活动的结果。”修昔底德导师道。

“导师，您用犀利的笔道尽了人之百态，写尽了人的善恶。”一名同学说道，“您给我们讲讲您所认识的人性吧。”

“在这场大战中，虽然也看到了人性的善良与智慧，但我更多地看到了人性的悲凉。”好像陷入了可怕的回忆，修昔底德导师缓缓道，“你们觉得伯罗奔尼撒战争爆发的原因是什么？”

一名同学回答道：“依我看，发动战争主要是因为贪婪，就像当年日本对我们发动战争，还不就是因为想抢占我们的土地吗？还假惺惺地说实现什么大东亚共荣圈，这也太假了。”

“是啊，总有一些虚伪的人，打着各种幌子去侵略别人的国家，还说是为了别人好。”另一名同学附和道。

“看来人的共性直到现在还没变。”修昔底德导师感叹道，“不管什么时候，对强权和财富的追求永远是人的共性。”

“引发伯罗奔尼撒战争的根本原因就是利益和权势。在希波战争后，雅典开始不断扩张，对盟邦非常专横，不允许盟邦背叛和退出。因为盟邦需要交纳同盟贡金，而同盟贡金对雅典的发展壮大提供了必要的资金支持，也是雅典用来加强军事力量、维护城邦安全的一个保障。这样重要的贡金，雅典怎么可能轻易放弃呢？雅典还希望能获得更多的贡金呢！这就是人性对财富、权力贪婪的表现。”修昔底德导师分析道。

“导师，斯巴达当时的军事力量也很强大，在伯罗奔尼撒半岛上它保持着霸主的地位，对于希腊的崛起它肯定不会坐视不理啊。”一名同学道。

“是的。其实不止雅典和斯巴达有称霸扩张的野心，其他城邦一样也想，只是它们的实力还不够，没敢太明显地表现而已，像科林斯、底比斯、叙拉古等，如果它们当时有希腊和斯巴达那样的实力，肯定也会不断扩张称霸的，这就是人的共性—贪婪造成的。”

“导师，其实在我们这个时代贪婪也很常见，经常看到有人为了钱财而杀人的新闻。”一名同学道。

“是啊，这样的事从古到今一直不断，只要人的劣根性还在，这样的事就无法避免。其实，无论是城邦间的战争还是内部的斗争，即便是个人之间的冲突，归根结底就是因为贪欲在作怪。一切罪恶产生的根源就是贪欲和野心引起的统治欲。”修昔底德导师道。（如图10-2所示）

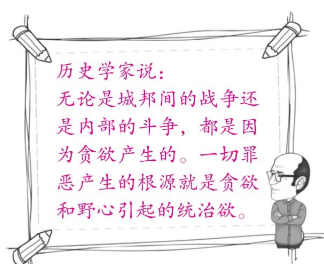


图**10-2**　贪欲和统治欲是一切罪恶产生的根源

“导师，在您的著作中，您觉得弱者屈服于强者是应该的，是没有违反人性的。”一名同学道。

“在我生活的那个时代，弱肉强食是人性的正常表现，也是城邦或者个人行为的一个原则，并没有违反当时的道德标准，因为弱者屈服于强者是早就存在的法则。”修昔底德道。

“那么，导师您觉得希腊对其他城邦的征服也不应该受到谴责呗？”那名同学继续追问。

修昔底德回答道：“对于那些渴望统治别人的人，我是不谴责的；但是对于那些不战而屈的人，我是谴责的。因为想要统治那些屈服的人，这是人性的本能之一。”

“导师，您赞同强权，鄙视懦弱，这点我不认同。我觉得您这是给雅

典的扩张和称霸洗白，这样雅典在战争中就能以正义者的面孔出现，就能在道义或舆论上站稳脚跟，从而保证将士们昂扬的斗志，打得理直气壮。”那名同学激动地说。

“我们的立场不同，所以见解也会不同。”修昔底德导师讪笑道。

“但是，导师您是历史学家啊，您应该公正地看问题，而不是带着自己的立场去写历史。”另一名同学道。

“很抱歉，关于这点，我没有做好，可能主要是源于我的私心吧。希望同学们以后从事历史写作的时候，不要步我的后尘，能客观公正地去书写历史。”

“导师，您当时怎么会想到从人性论方面来分析伯罗奔尼撒战争呢？”“眼镜妹”问道。

“当时战争造成的混乱，让人的精神受到极大的考验，在生存、权力、利益、金钱的考验面前，我看到了很多人性中的恶。比如，有背叛国家的，有见风使舵的，有两面三刀的，等等。看到雅典民主制度的衰落，我很悲哀，对雅典城邦中人性和道德的变化有深刻的体会。”修昔底德导师接着说。

“在这场战争中，我看到人性中的真、善、美逐渐被削弱，而人性中隐藏起来的丑与恶逐渐显现。正常情况下，人是理智的，是按法律行事的，但是在战争这种极端情况下，人性是疯狂的，是非理智的，甚至显现出的激情是不可控制的，整个雅典是黑暗的、丑恶的。”

歇了一口气，修昔底德导师接着说：“我想人性是相同的，以前的人，现在的人和将来的人都会犯类似的错误，因为人性总是容易犯错的。我想将他们所犯的错误都记录下来，希望后世的人能够避免再犯类似的错误，再发生这样的灾难。”

第三节　修昔底德陷阱

“导师，您的想法很好，但现实很悲哀，直到现在您那个时代的错误还在不断上演。”一名同学叹道。

另一名同学问道：“是啊，就连导师说过的‘使战争不可避免的真正原因是雅典势力的增长而引起的斯巴达的恐惧’这句话，现在都变成了‘修昔底德陷阱’。”

修昔底德导师惊讶道：“哦？居然有人发展了我的学说，说来听听。”

那名同学解释道：“‘修昔底德陷阱’意思就是，一个新兴的大国必然会挑战原来的霸权国家，霸权国家肯定会主动应对新兴大国的挑战，最后不可避免地发生战争。”

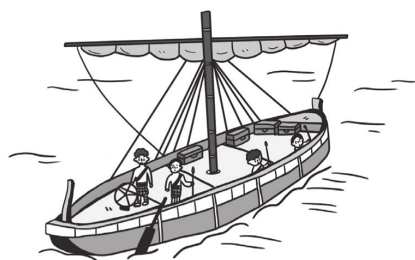
修昔底德导师疑惑道：“这跟我的战争分析又有什么关系呢？对于伯罗奔尼撒战争我做了很多分析，为什么他们对那些视而不见却只挑出这句话呢？”

“因为这句话恰好是他们需要的，这也说明人在选择材料上还是很主观的。”“眼镜兄”说。

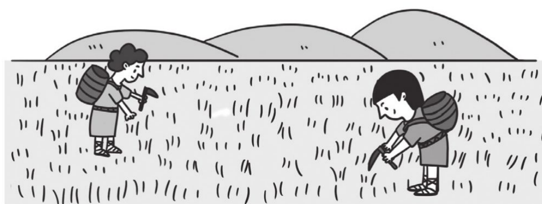
“有道理。对于那场战争我还是简单跟大家说说当时的情况吧。”修昔底德导师道。

“公元前478年，为了对付波斯帝国，雅典建立了提洛同盟，后来跟斯巴达联手打败波斯帝国以后，这个同盟就变成了雅典控制其他城邦的工具。其他城邦必须向雅典交纳贡金，贡金对雅典的重要作用前面我已经讲过，这里就不再重复了。在伯罗奔尼撒半岛上还有一个同盟组织，就是伯罗奔尼撒同盟，这是一个防御性同盟，由希腊的另一个大国斯巴达控制。”

修昔底德导师气愤道：“雅典和斯巴达是当时希腊几百个城邦国家中实力最强的两个，雅典以工商业为主，斯巴达以农业经济为主，雅典是海上霸主，斯巴达是陆上强国。它们两个根本就不存在谁是老的霸权国家，谁是新兴国家，居然有人曲解了我的意思。”（如图10-3所示）



雅典是海上霸主



斯巴达是陆上强国

图10-3　被曲解的“修昔底德陷阱”

“眼镜兄”道：“是啊，并且对当年雅典和斯巴达战争的原因，我记得导师您是这样说的：‘这些年，雅典的力量日益强大，因而大大增强了他们国家的权势。虽然斯巴达人知道雅典势力不断增强，但是很少或者基本没制止它；大多时候，斯巴达人保持冷静的态度，因为通常他们都是被迫迎战，如果不是被迫而战，他们总是很迟才采取行动；当然也因为他们自己国内的战争，不能采取军事行动。’”

停顿了一下，“眼镜兄”接着说：“‘直到后来，雅典的势力达到顶点，并且雅典人开始侵略斯巴达的盟国了。斯巴达人觉得这种情形不能再容忍了，才决定发动这次战争。’”

“眼镜妹”听后疑惑道：“导师，通过您描述的战争发生原因，我觉得应该是雅典的‘帝国主义’触动了斯巴达人的根本利益，才导致战争的。因为雅典对斯巴达同盟国的侵略和干涉，严重损害了斯巴达人的利益，最后迫不得已斯巴达人才奋起反抗。”

修昔底德导师叹息道：“其实雅典和斯巴达也不是两个国家的直接对抗，他们还是同盟国，曾经并肩作战打败过波斯帝国，还签订了三十年

的停战协议。只是，没有外敌后，这两个国家因为彼此间利益的冲突开始兵戈相向，这也是人性使然。现在格雷厄姆·艾利森提出这个什么‘修昔底德陷阱’又是出于什么目的呢？”

一名同学抢着说：“最厉害的就是，他总结了历史上无数次新兴大国崛起时挑战以往霸权大国的案例，得出结论—这样的情况大多以战争收尾。他还特别强调，第一次世界大战就是因为新崛起的大国德国，想要挑战当时的大国英国，最后造成了世界灾难，他说这就像当年您写的雅典挑战斯巴达最后造成整个希腊受到重创一样。”

“导师，现在这个‘修昔底德陷阱’理论已经被当作国际关系的铁律了。很多人都认为当一个崛起的大国和原来的霸主竞争时，双方都面临公元前5世纪希腊人的危险，最终以战争结束。”另一名同学补充道。

“这不是我的本意，我之所以详细记录这段历史，就是为了让后世之人从那场战争中吸取经验和教训，不再发动战争。”修昔底德导师苦笑道。

“因为我亲历了战争，我知道战争对人性的摧残。也许有的战争一开始的动机是为了公平正义，为了民主，但是随着战争的延续，所有的文明规矩都会被破坏，所有公平合理的理念都会被歪曲，最后指导原则变成了私利、憎恨和报复。在战争中，人的良知会被慢慢消耗掉，最后人会失去理智，将人性的邪恶完全暴露出来，战争就是残暴的元凶。”

“我当时本意是想让后人看到战争带来的毁灭性灾难，能够和平相处，避免战争对人性的摧残。看来，两千多年过去了，我的愿望还没实现。”修昔底德导师殷切地看着大家，满怀希望地说，“朋友们，听说你们国家现在正在崛起，我希望你们能满足我的心愿！”

第十一章　顾颉刚导师讲“民俗学”

本章通过4个小节主要介绍了我国史学家顾颉刚在民俗研究方面的成就，以及由他领导的“古史辨”运动。

顾颉刚

（1893年5月8日—1980年12月25日），字铭坚，号颉刚，笔名有诵坤、余毅、铭坚等，江苏苏州人。中国现代著名历史学家、民俗学家，古史辨学派创始人，现代历史地理学和民俗学的开拓者、奠基人。

1920年，顾颉刚从北京大学毕业，先后在厦门大学、中山大学、燕京大学、北京大学、云南大学、兰州大学任职。新中国成立后，任中国科学院历史研究所研究员、中国民间文艺研究会副主席、民主促进会中央委员等职。

第一节　民俗研究方法

时间过得飞快，转眼到了中秋，那天李彤和李氏家族成员聚在一起欢度佳节。吃完晚饭，分享象征团圆的月饼后，大家准备去海边赏月。路上，小侄女莹莹问中秋节为什么是八月十五，为什么还要吃月饼，这个节日到底是从什么时候开始有的。这些问题看似简单，还真不好回答，不过幸亏有手机，否则还真被难住了。事后李彤想，如果自己去研究这些问题，应该怎么做，从哪些方面入手呢？

礼拜六上课前，李彤就这个问题跟大家交流了意见，一些同学也跟自己一样，不知道从什么地方入手。中国的民俗博大精深，但是要怎么去研究呢？

“同学们，你们好，我是顾颉刚。”李彤看到一个戴着眼镜，穿着中山装的老者站在一间教室里。

“导师，您就是研究中国现代民俗学的顾先生？”“眼镜妹”惊讶道。

顾颉刚导师点头道：“不过，我主要还是研究历史，研究民俗不过是想用民俗学的材料去印证古史，是作为历史研究的辅助，所以我关于民俗的论著并不多。”

“导师，您关于民俗的研究方法是开创性的，对现在的我们依然有启发意义，您能给我们讲讲吗？”一名同学道。

“乐意之至。任何学科的振兴和发展都不是靠一两个顶尖人物就能完成的，而是需要团队共同作战。想要达到这一目的，首先要做普及工作，那就是培养人才。只要你们有兴趣，我必言无不尽。”顾颉刚导师高兴地说。（如图11-1所示）

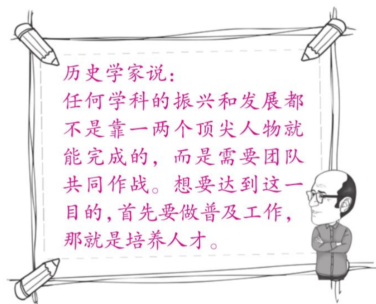


图11-1　学科的振兴和发展需要团队共同完成

“其实，当年我的民俗学研究就是这样开展起来的。当时，我南下收集风俗物品，花了半年时间却没什么成效。到了中山大学后，我们成立了‘中山大学民俗学会’，网罗了中山大学的很多教职工，这样民俗学很快作为一门现代学科被确定下来。”

“导师，听说您当年研究孟姜女的时候有很多人帮助您。”一名同学说道。

“因为孟姜女的故事涉及很多地方，不仅要从历代史书、笔记、类书、文学作品等大量资料中寻找，还要从社会上收集大量资料，依靠我一个人的力量肯定是做不到的。”顾颉刚导师道。

“当我发表《孟姜女故事的转变》之后，全国各地的学者、民俗爱好者热情地给我提供了大量的材料和线索，让我的眼界和思路大开，才有了后来的《孟姜女故事研究集》。做民俗研究，你们一定不要嫌弃材料多，不要觉得太多材料不好整理，这是取得伟大成就的前提。”

“导师，您在该书前言中请求大家随时随地替您收集孟姜女的相关资料，您还告诫大家千万不要觉得材料普通、材料小，或者您已经有了就算了，您说可能从很小的材料中就能得到很大的发现，而那些重复的材料也是故事流行的证明。”“眼镜兄”道。

顾颉刚导师说：“拥有原始材料是从事研究的硬件基础。另外，各种学问都是相互关联的，大家应该互通有无，分工合作。比如，我的孟姜女研究可以给别的故事研究者提供形式和材料，同样别的故事研究者也可以给我提供材料，这样互通有无，那些无法单独解决的问题也许就能解决了。”

听到导师的这句话，李彤深有感触，因为她们这一行业大家也会相互交流一些信息，有时在别人那里没用的信息正好是她需要的，而她的东西有时也能给别人带来灵感。

“导师，如果资料太多该怎么处理呢？”一名同学问道。

顾颉刚导师回答道：“传统史学观是平面的，是一脉相承的，我们要换一种思路，用演变的眼光去看待古史的构成，并分辨出其中的层次及演变的原因。我通常先对材料的年代做准确鉴别，根据先后顺序将它们依次排列起来。根据古史的发展，把每一次变异都放到特定的社会背景中，结合当时的社会、政治、时尚、风俗等因素进行综合考虑。”（如图11-2所示）

“眼镜兄”补充道：“就像导师分析孟姜女的故事，说：战国时，齐都盛行哭调，于是杞梁妻哭丧的题材就被广泛采用；但是到了西汉，流行天人感应，于是哭就变成了崩城的感应。”

“是的。”顾颉刚导师道，“因为各地的风俗会有差异，所以我们还要从地域分布来看故事的流变。通过做这种地域分布图标的比较分析，我发现因为中国历代政治、文化中心的变迁，传说也会有若干个传播的中心点。当一个中心点形成的时候，这个传说便会因为当地的时事、风俗、民众的感情影响而发生变异。并且在这个中心点周围传说是相对稳定的，但是各中心点之间则会有很大的变异，于是就形成了不同的文字。”

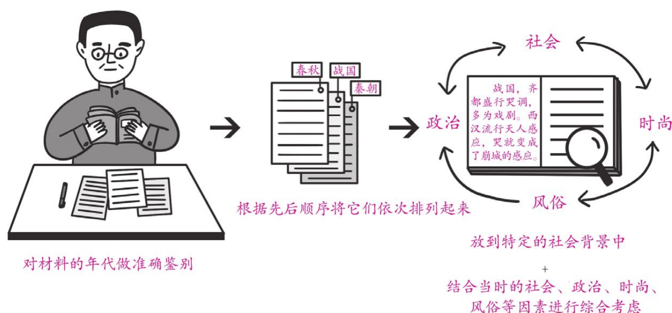


图**11-2**　材料的处理方法

顾颉刚导师接着说：“当然了，研究也需要实地调查和古籍记载相印证。比如我们要研究古代神话，有史书、笔记、图画、铭刻等材料；要研究现代神话，有庙宇、塑像、神、阴阳生、星相家、烧香人等材料。我们将这两种材料相互印证，就可以借古知今，以今证古。”

“导师，您从戏曲和歌谣中得到研究古史的方法，但是您又用史学家的眼光和方法来研究民俗，这简直是开创性的研究啊。”“眼镜妹”夸奖道。

另一名同学问道：“导师，孟姜女是个广泛流传的故事，但是您的研究让我们大开眼界，您能给我们讲讲吗？”

第二节　孟姜女故事的转变告诉我们什么？

“是啊，导师您给我们讲讲吧！孟姜女的故事都已经流传好几千年了，您怎么想到要对她进行研究呢？”另一名同学疑惑道。

顾颉刚导师道：“当年我看书的时候发现，宋代的郑樵在《通志·乐略》中指出‘杞梁之妻，于经传所言者不过数十言耳，彼（稗官）则演成万千言’。这引起了我对孟姜女故事的兴趣。后来又读到清代姚际恒《诗经通论·郑风·有女同车》中说‘是必当时齐国有长女美而贤，故诗人多以“孟姜”称之耳’。这说明还没有杞梁妻的故事时，‘孟姜’这个词就已经流行了。对于‘孟姜’演变年代这么久远，我感到很惊讶，于是就引发了对孟姜女故事的好奇心，于是开始收集跟孟姜女有关的材料，并对它们进行研究。”

“导师，您在《孟姜女故事的转变》中，将孟姜女的故事从春秋到宋代的演变划分为6个时期，利用18种文献分析了故事的变化。孟姜女也从春秋时的不受郊吊，到了战国时期的‘哭之哀’，并衍生了很多版本；西汉时变成了悲歌哀哭；东汉时增加了杞梁妻妹明月做歌，并且也从悲歌哀哭转变为崩城，不过那城是杞城或莒城；到了唐朝时杞梁变成了秦朝人，梁妻妹的名字也改为朝日，所哭的城也变成了长城，故事的中心变成了‘旷妇怀征夫’；到了北宋时，主要人物也从‘杞梁妻’变成了‘孟姜’。导师，您在每个观点下面都写上了自己的文献资料，做得非常详尽，让我们很容易就能看到孟姜女故事的演变过程。”“眼镜兄”赞叹道。（如图11-3所示）

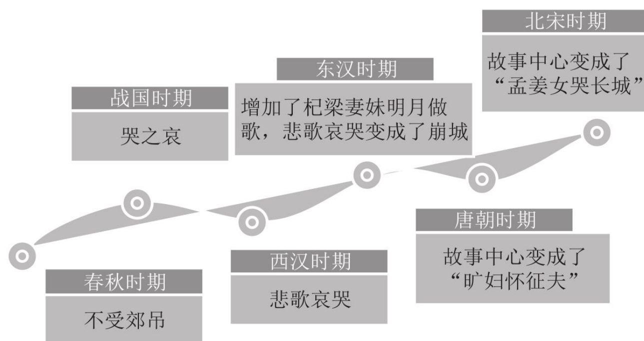


图11-3　孟姜女故事的演变

“同学们，从孟姜女这个故事的演变中，你们想到了什么？”顾颉刚导师问道。

“既然故事都是不断变化的，那么那些传说中的古史应该也是不断变化的。”一名同学回答道。

顾颉刚导师道：“是的，故事是没有固定体的，故事的体便在前后左右的种种变化上。如果你们理解了这个故事的情况，那么那些传说中的古史，它们的意义和变化也是这样的。如果你们能了解这个意思，那么就能看出那些传说中古史的真相，就不会再为那些古史所迷惑了。”

“所以，导师您要用民俗学来论证古史，是吗？”一名同学问道。

“如果我们用故事的眼光去看那些古史，那么很多记载就能解释得清楚了。比如，看了八仙的结合，就能明白《尧典》里九官的结合；看了薛仁贵、薛平贵的化名，就能明白伯益、伯翳的化名；看了诸葛亮的足智多谋，就能说明伊尹、周公的足智多谋；看了曹超、秦桧的穷凶极恶，就能说明桀、纣的穷凶极恶。”顾颉刚导师解释道。

“你们知道了何仙姑为武平人，又为歙人，又为零陵人，就能明白孟姜女可以是杞人，又是同官人，又为澧州人，又为冀州人，也能明白舜妻为都于平阳的尧女，又为湘妇人，又为三身之国的母亲。”

歇了一下，顾颉刚导师继续道：“你们看，如果用这样的方法再去看那些古史，就能把那些总也想不通的地方想通，从那些古史中处处发现民间故事的影子，用民俗故事去论证古史这个办法还是可行的，所以我敢大胆打破旧有的古史系统。以后，我对古史的主要关注点，不再是它的真相，而重在它的变化。”

“导师，经过您的分析，我也觉得用故事流变的眼光去解释古史挺好的。”一同学附和道。

顾颉刚导师道：“比如‘匡人围孔子，子路奋戟将与战，孔子止之曰：“歌，予和汝”，子路弹琴而歌，孔子和之；曲三终，匡人解甲而哭’。其实这不就是诸葛亮‘空城计’的先型吗？这些事，我们从史实的角度去看，肯定觉得是谬论，但是，如果用故事的眼光去看，就非常合理了。”

“可惜啊，一些学者只关注朝章国故，而不注意民间传说，结果错失了很多好材料。所以，你们在研究历史的时候，一定要结合民间故事，用民俗去论证古史。”顾颉刚导师感叹道。

“导师，有人对您写的孟姜女故事的评价是‘不在言人之所不知言，而在言人之所不能言’，我觉得这个评价太精辟了，孟姜女这个民俗故事是我们从小就耳熟能详的，但我们从来没想过要去研究它。您不但研究了，还用这样特别的方式。尤其让我震撼的是您用民俗故事论证史学的观点。通过您的提示，我又发现了一个研究史学的方法。”“眼镜兄”激动地感慨道。

李彤也不禁赞叹道：“是啊，导师您的讲解让我有醍醐灌顶的感觉，我完全可以从那些有意思的故事、民间传说还有中国的传统文化、节日等中去了解历史，这样我就可以避开那些枯燥的、厚厚的历史书籍了。而且，您这种从另外的角度出发去论证一件事情的方法，还让我想到以后面对无法理解的事情，我们完全可以从其他方面入手。谢谢您，导师。”

听到同学们的感叹，顾颉刚导师笑着说：“能对你们有所帮助有所启发，我觉得很开心。”

第三节　“疑古”与辨伪：古史辨运动

一同学问道：“导师，听说您还是古史辨学派的创始人，您能给我们讲讲当时的这一运动吗？之前听李济导师的课，他当年从事考古也受到‘疑古派’的影响。”

顾颉刚导师看着讲台下的同学问道：“你们有谁知道当年的‘古史辨’运动吗？”

一同学抢着说：“1923年，导师您给友人钱玄同写了一封论史的信，里面谈到了古史辨伪的思考和计划，还提出了‘层累地造成的中国古史’的观点。”

“导师您这个观点是什么意思呢？”另一名同学不解地问道。

顾颉刚导师解释道：“这个观点主要包括三层意思：第一层意思是时代愈后，传说的古史期愈长。比如周代人心中最古的人是禹，但是到孔子时代又增加了尧、舜，到战国时期又多出了黄帝、神农，而到秦朝又多出了三皇，到汉代以后又增加了盘古。”

“第二层意思是时代愈后，传说中的中心人物会愈放愈大。比如，孔子时期，舜只是一个‘无为而治’的圣君，而在《尧典》中就被记载为‘家齐而后国治’的圣人，到孟子时直接变成一个孝子的模范了。”（如图11-4所示）

“第三层意思是虽然我们无法知道某一件事的真实状况，但是却可以知道某一件事在传说中的最早状况。就像我们虽然不知道东周时的东周史，但是我们知道战国时的东周史，虽然不知道夏商时的夏商史，但是至少知道东周时的夏商史，不是吗？”顾颉刚导师问道。

“导师，您这是要推翻‘自从盘古开天地，三皇五帝到于今’的历史‘常识’，让我们的神圣偶像轰然倒塌吗？”

顾颉刚导师笑道：“‘古史辨’是史家的考辨古史，所辨的内容是伪书、伪事、伪史。对于古史，我们要以史家的态度和标准去研究、考量。对于那些经书，我们不能没有考量就认为它们是信史，这是不科学的。”

“导师您曾经多次强调过古书研究对古史考辨的重要意义，是不是‘古书辨’更为重要呢？”一位同学问。

“它们三者是互相依傍的，很多伪史都是以伪书为基础的，如《帝王世纪》《通鉴外纪》《路史》等，还有很多伪书是以伪史为基础的，比如《伪古文尚书》《古三坟书》等。古书是古史材料的一部分，所以我们要先把古书的问题弄明白，然后才能保证古史准确无误，这是研究古史的初步工作。辨伪史需要直接整理历史，辨伪书则需要间接整理。想要推翻伪史，必须考订伪书，还原伪书的写作时间和思想背景。”顾颉刚导师道。

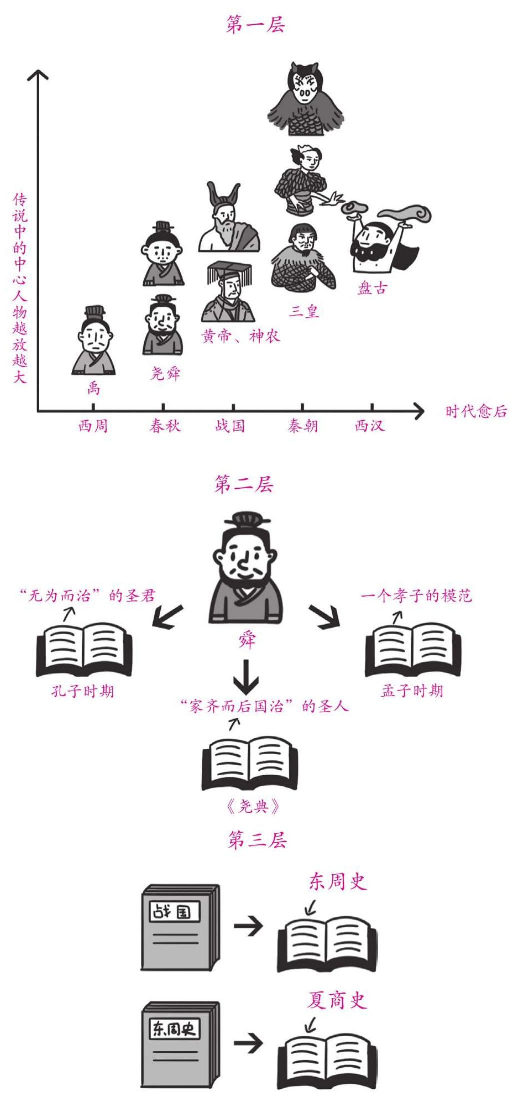


图11-4　顾颉刚“层累地造成的中国古史”观

“导师，您觉得对于古史我们需要注意什么呢？”一同学问道。

“我们首先需要打破关于古史的一些传统说法，只有这样我们才能去‘疑古’‘辨古’。”顾颉刚导师道。

“首先要打破中国古代民族原来只有一个的观念。自春秋以来，疆土日益扩大，民族日益合并，大一统的观念加强，于是很多民族始祖的传说也逐渐划归到一条线上，有了先后君臣的关系，《尧典》《五帝德》《世本》等书就是这样来的。那么中国民族是否原本就是一个呢？这要等后来的地质学和人类学上有确实的发现之后才能论证，但是对现有的传说应该是持有不承认的态度。”

顾颉刚导师接着说：“其次，要打破古史人化的观念。古人对神和人的认知没有什么界限，所以历史差不多完全是神话，但是从春秋末期开始，就开始把神话中的古神古人都‘人化’了。对于古史，我们应该依附那时人的想象和祭祀的史为史，这需要我们研究当时的宗教史。有人想通过研究政治史去弄明白，这是不对的，因为宗教史是原有的事实，是真的，但政治史是后出的附会，是假的。”

“当然，我们还要打破把古代当作黄金世界的观点。看看那些古代神话，简直把古代说成了一个黄金世界，但真的是这样吗？其实某些观念在春秋以前是没有的，但是战国时那些政治家为了用古王去压服今王，所以才把古王抬到极高的位置。”

“导师，这么说来五帝、三皇的黄金世界是战国后的学者伪造的吗？”一同学问道。

“我认为是那些学者伪造给当时的君王看的。”顾颉刚导师道。

“导师，您的想法太让人震撼了，这样‘疑古’的思想是从哪里来的呢？”“眼镜妹”问道。

顾颉刚导师笑道：“当年我看崔述的书，发现‘传、记’不可信；看姚际恒的书，又发现不但‘传、记’不可信，连‘经’也不可尽信；郑樵的书启发我，做学问要融会贯通，还引发了我对《诗经》的怀疑。后来我的胆子就越来越大，想要打倒‘经’和‘传、记’中的一切偶像。”

“当然，我还受到胡适和钱玄同两人的启发和帮助。钱先生多次鼓励我不仅要辨伪书，还要辨伪史，很多经书也值得辨，他说‘研究国学的第一步便是辨伪’。胡适先生的‘大胆地假设，小心地求证’给我很大的启发。”

第四节　民俗视角下的《诗经》研究

“导师，听说你们那场轰轰烈烈的‘古史辨’运动还对《诗经》进行了一场大讨论？”一同学问道。

“《诗经》是中国所有书籍中最有价值的一部，它的古史资料当然值得我们关注了。”顾颉刚导师笑道，“对于《诗经》，我主要是从音乐和婚俗两个角度去研究的。”

“导师，有人怀疑《诗经》中部分诗歌是徒歌，您怎么看？”“眼镜兄”问道。

“谁来说说徒歌与乐歌的区别？”顾颉刚导师满怀期待地问道。（如图11-5所示）

“导师，徒歌就是在唱歌时没有伴奏的，相当于现在的清唱；乐歌是指在唱歌时有伴奏。二者的主要区别在于是否有音乐伴奏。”一同学道。



徒歌没有伴奏，没有回环复沓，没有整齐的格调



乐歌有伴奏，有很多回环复沓的句式，歌词整齐

图11-5　乐歌与徒歌的区别

“这位同学回答得很好！”顾颉刚导师夸奖道，“同学们想想，我们怎么区分《诗经》里面的诗歌到底是乐歌还是徒歌呢？”

“导师，这都过去几千年了，我们该怎么去分辨呢？”一同学问道。

“当年，我在收集我们当地的歌谣时发现了二者的区别：通常徒歌很少有回环复沓的结构，但是乐歌却有很多回环复沓的句式。徒歌只有在儿歌式、对山歌式、模仿乐歌的徒歌和把乐歌清唱的徒歌这四种类型中才会有回环复沓的句式。”顾颉刚导师解释道。

“为什么徒歌很少有回环复沓的结构呢？”一同学不解。

顾颉刚导师解释道：“因为徒歌是作者用来抒发感情的，喜欢直截了当地叙述，是不考虑听者的，因此没有回环复沓，也没有整齐的格调。但是，乐歌是为听者设计的，需要配合音乐，还要受到乐谱的制约，所以歌词整齐。我认为《诗经》中大部分都是乐歌，只有一小部分是从徒歌加工而成的乐歌。”

“导师，您的意思就是《诗经》所录的都是乐歌？”“眼镜兄”问道。

“是的。”顾颉刚导师道，“同学们，你们发现《诗经》中‘水’这个意象是很常见的，并且多跟恋爱婚姻有关吗？这是为什么呢？”

“导师，因为受生产生活条件限制，先秦的人们大多将房屋建造在河流边上，国家通常也是以水为界，所以我们能从《诗经》中看到河畔的游女，还有在淇水间等待迎娶的女子。”一名同学回答道。

“是的，通过对《诗经·大明》的分析，我看到先秦婚姻嫁娶中的一个重要风俗就是以舟为桥梁，将两地的新人结合在一起。”顾颉刚导师道。

“导师，您这么说我想到了后人很多用桥梁来表达恋爱关系的例子。比如牛郎织女被银河隔开，许仙白娘子在断桥上相会。看来《诗经》中的‘造舟为梁’不仅是先秦婚礼的重要活动，还影响了后人对爱情的表达啊。”李彤惊叹道。

“这位同学分析得挺好。”顾颉刚导师称赞道。

“导师，我对《匏有苦叶》中‘士如归妻，迨冰未泮’这句话的意思一直很迷惑，它的意思是说人们结婚在冰雪融化的仲春吗？”一同学问道。

“先秦时期，我国还是农业社会，对于农时很讲究，所以民众的婚姻也应该顺应农时。你们想想，秋冬结冰时，正是农闲时，而漫长的冬天

正好也有利于民众繁衍后代，所以我认为是秋冬结冰时。”顾颉刚导师道。

“导师，您前面不说有‘造舟为梁’的习俗吗？从哪里可以看出文王结婚的时候，河水还没有结冰啊。”一同学问道。

“这个还要考察那时各地的气候，还有结婚的对象。你们可以根据后来又发现的资料再详加考虑一下，也许我之前的结论也不正确。”顾颉刚导师道。

“导师，据说您还通过《诗经》还原了先秦一个‘赏祖戮社’的风俗习惯，能给我们讲讲吗？”一同学问道。

顾颉刚导师解释道：“祭祀是先秦时各国重要的风俗和礼仪，比如《诗经》中的《颂》主要就是记录周、商、鲁这三国祭祀的。《尚书·甘誓》中有‘用命，赏于祖；弗用命，戮于社，予则孥戮汝’这句话。孔安国在《尚书传》中记载，天子亲征时，庙主和社主都会随行，对于有功的人在庙主前得到奖赏，这表示天子不专权；对于不听命令者和一些叛逃者，要在社主面前受到刑罚。这符合‘亲祖严社’的意义。”

“孔颖达在《尚书疏》中解释，根据礼法，宗庙居左，社稷在右，所以庙为阳，社为阴，而阳主生，阴主杀，于是就有了赏祖戮社的意思。”顾颉刚导师继续道。

“《墨子·明鬼》中记载了一个这样的故事：当年燕简公杀了并没有过错的庄子仪，庄子仪说杀了无罪之人必须要让君主知道。于是第二年，燕简公要‘驰祖’，这里的‘祖’跟齐国的‘社稷’、宋国的‘桑林’、楚国的‘云梦’是一样的，都是男女聚会观赏的地方。我认为《墨子》所说的就跟我们今天说上海有城隍庙、北京有隆福寺是一样的，都是众人聚集的地方，也是赏罚杀戮的地方。主要是用来教化惩戒。”

“导师，《诗经》中‘赏祖戮社’的场所是哪里呢？”一同学问道。

顾颉刚导师道：“我觉得是鲁国的‘泮宫’。你们看《鲁颂·泮水》中说‘思乐泮水，薄采其芹。鲁侯戾止，言观其旂’‘无小无大，从公于迈’‘矫矫虎臣，在泮献馘。淑问如皋陶，在泮献囚’，从这些句子可以看出鲁国的‘泮宫’跟燕国的‘祖’、齐国的‘社稷’、宋国的‘桑林’、楚国的‘云梦’是一样的，都是大家聚集的场所，所以鲁侯才会在这里举行献首、献功、献囚等活动。”

一同学问道：“导师，您认为‘赏祖戮社’是国家祭祀和举行典礼的地

方？”

顾颉刚导师道：“我认为‘赏祖戮社’是先秦的重要风俗，以国家主要的宗祠庙宇为中心开展祭祀、大型盛典、赏罚等活动，这个地方就像现在的市中心或大型广场。”

“导师，您从民俗学的角度明确《诗经》所录全为乐歌，并从徒歌的形式、汉代的乐府以及民间小调等多方面进行考察分析，这点给了我们很大的启发。但是，您对《诗经》的阐述一样也有‘疑古’的思想，并且你们‘疑古派’也有矫枉过正的时候。”“眼镜兄”道。

“确实，‘古史辨’有疑古过甚的地方，并且我们的工作偏向于破坏，但学术界也应有分工，我希望在破坏之后有人能够重建古史，正所谓不破不立。我希望你们借助现代考古学，建立起真实可信的中国上古史系统。”

第十二章　布洛赫导师讲《封建社会》

本章通过3个小节主要介绍了法国史学家马克·布洛赫的治史观，以及西欧封建社会的特点，并总结了《封建社会》一书中所用的研究方法，其中着重讲述了比价法。

马克·布洛赫

（Marc　Bloch，1886年7月6日—1944年6月16日），法国历史学家，与吕西安·费弗尔一起创办了“年鉴学派”。同时他还是一个杰出的爱国人士，被法国《历史科学辞典》称赞为“本世纪两到三位最伟大的历史学家之一”。

布洛赫出生于法国里昂，他的历史启蒙导师就是他父亲，一位造诣很深的古代史史学家。布洛赫一生坎坷，但是他却凭借顽强的毅力和出众的才华写了很多部史学著作，其中以《封建社会》最为著名。

第一节　史学家的职责

这个周六因为路上拥堵，李彤到教室的时候大家已经准备去上课了，没来得及跟大家打招呼，她急忙戴上了头盔，发现身处一间阴森森的监狱，前方布满了各种让人恐惧的刑具。

一位戴着眼镜，留着一撮小胡子的中年男子正站在那些刑具前面，听到声音，他抬起了头，微笑道："在这样一个特别的场合跟大家相见，没吓着你们吧？我是马克·布洛赫。"

"'年鉴学派'的创始人！导师，您当年就是在这里受到不少折磨吧？""眼镜兄"问道。

"是的。"布洛赫导师回答道，"在这里，盖世太保对我严刑拷打，但是他们什么也没得到。"

"眼镜妹"痛惜道："导师，您受苦了！您是我们的榜样，您把自己的一生都奉献给了史学事业，您用自己的行动对史学家的职责作了诠释：史学家不仅要将真相公布于世，还要用实际行动去捍卫历史正义，哪怕付出生命的代价也不动摇！"

看到同学惋惜、敬佩的眼神，布洛赫导师释然地笑了，他说："能为自己热爱的事业献身，我死而无憾了，只是还有一本书没来得及写完。"

布洛赫导师话锋一转道："第一次世界大战的炮火摧毁了人们的传统观念，也摧毁了人们对历史的信仰。20世纪二三十年代经济危机的爆发，造成了普遍的恐慌心理，也使得以实证史学为主的传统史学出现危机。'让史料来说话'的实证史学受到越来越多的挑战，欧洲史学开始带有明显的政治倾向，这严重阻碍了史学的发展。我认为，只有改变对史料的依赖，并进行学科综合，扩大历史学的研究范围才能改变这一切。"

一同学问道："所以，您同费弗尔导师一起创办了《社会与经济史年鉴》，打破了学科的分割，进行了跨学科的综合研究？"布洛赫导师点了点头。

另一同学不解道："导师，之前希罗多德导师说要如实记载历史，还有史学家指出要以超然物外的态度对待史实，要按照事情发生的本来面目去记述历史，但什么才是公正无私的历史呢？我们在研究历史的时候，到底该用什么样的态度？史学家到底是要再现历史，还是要分析历史？"

“同学们，研究历史我们要有一颗理解之心。”看到同学们疑惑的眼神，布洛赫导师解释道，“我希望你们在研究历史的时候，不要轻易去指责某些事情，要体谅、尊重人类社会的差异和关系。”

李彤问道：“导师，您的意思是说我们不要用自己的价值观去衡量别人的价值观，不要用我们现有的价值观去衡量过去的价值观？”

“是的。”布洛赫导师道，“只有如实理解过去，理解其他国家、民族的文化、宗教信仰，才能从历史中吸取教训，才能防止和缓和人们之间的重大冲突。”

顿了顿，布洛赫导师又道：“‘理解’既孕育着困难，也包含了希望，有了‘理解’人们之间就会倍感亲切。在发生矛盾时，如果双方能多一些理解，如果有时间进行充分的理解，那么就能防止冲突。”

“其实，生活中也是这样，有时多一点理解就能避免很多矛盾。”一同学接口道。

“眼镜兄”道：“导师，您的这种思想被‘年鉴学派’第二代领导人很好地贯彻下去了。第二次世界大战后，布罗代尔已经将您的‘理解’扩展到整个世界了。”

听到这个消息，布洛赫导师欣慰地笑了，他接着说：“为了更好地理解历史，我们不能只用叙述的方法来写历史，而是需要对庞杂的史料进行分析，找出其相似之处，然后进行比较研究，最后进行重组。”

“导师，很多时候我们是按照历史的实际发展方向来写历史的，那么研究历史我们也应该按照这个顺序吗？”一同学问道。

“同学们，任何研究工作，通常都是由已知推向未知，历史也是这样，通过现在才能窥见未来，除此之外别无他法。从已知的景象入手，由今知古，这就要求史学家必须与现实接触，置身于现实之中，才能感受到生活的旋律，才能将那些古代文献中记载的情景想象出来。”布洛赫导师道。（如图12-1所示）

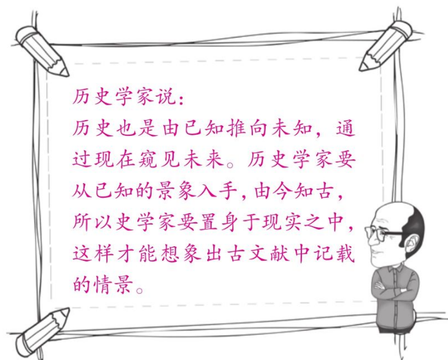


图12-1　历史学家要置身现实之中

“导师，您这话让我明白了一位历史学家说的‘如果我是一个文物收藏家，我的眼睛只要盯住那些古老的东西就好，但我是一个历史学家，所以我热爱生活’。当时我还想不明白，为什么历史学家必须要热爱生活，通过您的解释，我终于明白了。”一名同学开心道。

“历史学家要由今知古，由古知今，而由今知古的目的是由古知今。”布洛赫导师道，“历史研究的最终目的就是增进人类的利益。事实上，人们也本能地要求历史能指导我们的行动，一旦历史做不到时，我们就会感到愤慨。”

布洛赫导师气愤道：“就是因为以往传统史学的无能，才无法阻止世界大战的爆发；因为实证主义不关心历史学的社会价值，才导致了这一切。所以，你们在研究历史的时候，一定要重视历史学的社会效用。”

布洛赫导师继续道：“同学们，过去和现在没有绝对的界限，历史研究切忌画地为牢，你们一定要牢记这一点。我希望你们年轻一代的史学家能够开拓历史学的深度和广度，让历史学发挥出它应有的作用。”

第二节　西欧的封建社会

“导师，听说您的《封建社会》以宽阔的历史视野对西欧的封建社会做了全面解释，里面提出了很多新的见解，开创了新的研究方向，您能给我们讲讲吗？”一名同学问道。

布洛赫导师道：“我认为封建主义是一种社会类型，我主要从整体上描述和分析了作为一种封建社会类型的历史现象。”

“导师，您的《封建社会》主要讲述了9—13世纪西欧封建社会的形成、发展和变迁，您没有采用实证史学的编年史叙事手法，而是强调要从一个长时段来进行考察，将封建社会分为两个阶段进行研究。您将西欧的封建主义分为两期，9—11世纪中期为第一期，11世纪中期—13世纪初为第二期。这是为什么呢？”“眼镜兄”问道。

布洛赫导师回答道：“如果按照年代顺序将‘封建主义’当作一个完整的阶段，这是一个非常大的错误。因为最后入侵停止后，造成了一系列深刻而广泛的变化，这些变化开始在入侵停止后的几代人身上显现，也就是11世纪中期。也就是说，在11世纪中期，社会出现了方向性的变化，虽然这种变化不是跟过去断然决裂，但是却反过来影响了整个社会活动。这两个阶段的差异是巨大的，虽然是连续发展的，但确实是性质不同的两个阶段，所以我没有再以世纪或数十年的时间为界限，而是从更长的历史时期来研究它发展的规律。”

“导师，西欧封建社会的两个阶段各有什么特点呢？”一同学问道。（如图12-2所示）

“第一阶段虽然无法计算出西欧国家的具体人口数，但是其人口肯定不能跟12世纪以后相比，甚至还远远低于鼎盛时期的罗马帝国；此外，人口分布也非常不均匀，出于安全的需要，人们尽可能居住在一起，但是各个据点之间应该是无人地带。当时公共交通的困难造成了社会生活的封闭，使得商业活动也不发达，人们之间的信息交流极为困难，所以即使彼此相近的居民点之间的联系也很少。在这种长期的封闭状态中，社会发展和运行受到很大限制，但是地方的独立性加强了。”布洛赫导师道。



9—11 世纪中期



11 世纪中期—13 世纪初

图**12-2**　西欧封建社会的特点

“在这样艰难的情况下，也只有那些从东方转卖过来的奢侈品，才能让商人愿意冒着巨大的风险来获取暴利。当时西欧只能用贵金属来交换，这种交换除了增加通货短缺外，整个社会几乎没有得到什么好处。不发达的商品经济造成了主人对臣服者只能授予土地，而不能给予俸禄，时间一长这样的依附关系就渐渐松弛了。”

布洛赫导师接着道：“大概从1050年到1250年，西欧开始了拓荒运动，这一运动使得耕地不断增加，人口聚集点开始大量增加，各定居点之间的空旷地带大大减少，各定居点之间的联系开始增多也更加方便，这为商业的繁荣创造了条件，远程贸易开始活跃起来。大量船只开始来往于西欧和拜占庭、阿拉伯世界、波罗的海、北欧等地。商业的繁荣使得货币的需求量大增，虽然西欧还是自给自足和松散的社会，但是已经开始发生根本的变化。”

一同学道：“导师，您的《封建社会》从9世纪欧洲所面临的大环境

讲起，还介绍了家族关系和附庸制、庄园制、政治体制等。通过您的介绍，我们对西欧的封建社会有了初步认识，西欧的封建社会跟我们国家的封建社会还是有所不同的。”

布洛赫导师问道：“那西欧的封建社会跟你们中国的有何不同呢？”

那名同学道：“首先时间上不同，你们西欧的封建社会形成于9世纪，但是我们中国早在公元前221年就形成了，比西欧早了近1000年，而且比西欧结束得晚。其次，西欧的封建社会早期经济萧条，商业落后，城市发展缓慢，直到11世纪中期城市才开始兴起，但是中国自从秦汉时期建立了统一的中央集权封建国家之后，社会经济便得到了进一步发展，出现了规模宏大的大城市。此外，西欧实行的是分封制，王权薄弱，并且神权凌驾于王权之上，但是中国的封建社会王权非常集中，皇权是至高无上的，神权只是为皇权服务的。最后，在继承制上，西欧采取长子继承制，但中国采取的是嫡长子继承与诸子继承相结合的方式，最后让受封的土地在世袭过程中越来越少，直到消失。”

听了这位同学的话后，布洛赫导师道：“看来中西还是有很大区别的，可惜当时没有对中国的封建社会多做研究。我只对西欧的封建社会做了研究，对西欧以外的封建社会做了简短的叙述，稍微多提了一些日本的情况，可惜啊。”

另一同学笑道：“是啊，导师您这样就留下了一个悬而未决的问题，而且还是一个根本性的问题呢。您让我们很疑惑，这个封建社会到底是欧洲特有的社会组织形态，还是一个普遍存在的社会形态呢？”

“看来这个问题只能留给你们去解决了。”布洛赫导师笑道。

“但是，我们该怎样去研究呢？”一同学问道。

第三节　《封建社会》的研究方法

布洛赫导师赶紧道："没事，我会告诉你们研究方法的。"

听到一代史学大家亲传研究方法，大家都打起了十二分精神。看到大家一副洗耳恭听的样子，布洛赫导师开心地笑道："我主要讲讲自己在《封建社会》中运用的新方法，这些方法对现在的你们来说可能已经过时了。"

"眼镜兄"赶紧说："导师，您不知道后人对您的评价吧？有人说《封建社会》的永恒价值与其说在于它的见解，不如说在于它的研究方法。"

听到这句评语，布洛赫导师长舒了一口气道："同学们，史学是一门研究在实践过程中的具体的人类社会或其中某一现象的科学，任何社会都是一个有机整体，任何社会现象既有历史的渊源，又有当时环境的作用，人类的历史就是由时间因素和空间因素相互作用形成的一个整体。我们做历史研究就是从个别中发现普遍存在的规律。"

布洛赫导师接着说："我写这本书的目的是要对封建社会的组织结构以及将它联系起来的各种原则进行剖析并作出解释。这需要借助于对整体人类环境的认识，才能理解统治社会的制度框架。所以，我先说明了这一社会类型，接着从地理环境、物质生活、心态、社会关系等方面来说明封建社会形成的整个过程。然后，我又从'社会等级和政治体制'出发，进一步揭示了封建社会的内部结构。这样的分析结构跟以往传统史学对人类社会的历史解释模式是不同的。"

一同学赞叹道："导师，您的著作体现了'整体'史学的要求，并且您还引用了社会学、人类学、地理学、心理学等很多学科的概念，也就是您一直提倡的跨学科研究，这样的研究方法不是当时的传统史料学可比的。"

另一同学道："在资料的运用上，导师您还突破了传统实证史学单纯强调政府档案、私人笔记日记等一手资料的局限，并且您还创造性地提出了只要能帮助历史学家观察人类活动与精神痕迹的事物，都可以作为史料的新观点。"（如图12-3所示）

"是啊，导师在《封建社会》中运用的史料非常丰富，除了传统的档案史料和考古史料，还大量使用了能反映当时民众心态和民间记忆的材料，如诗歌、医嘱、祈祷文、传奇文化、绘画、雕塑等。"一同学补充

道。

布洛赫导师笑着说：“看来同学们对我的《封建社会》知道得挺多啊。”

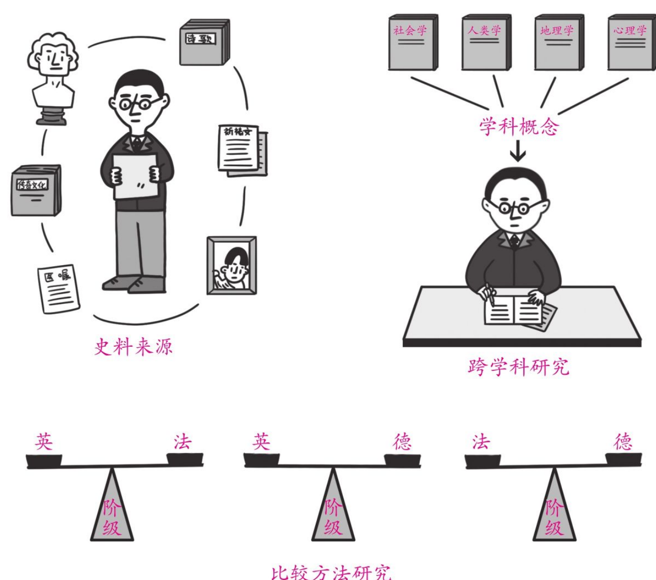


图12-3　布洛赫的历史研究方法

“导师，因为我们国家之前也是封建社会，所以我们会通过相互比较来了解其他国家的封建社会都是什么样，这样理解得会更深刻一些。”“眼镜妹”回答道。

布洛赫导师道：“你们这点做得挺好，我也是赞同用比较的方法去研究历史的，通过比较可以发现不同历史现象的相同点和不同点，进而揭示历史现象的普遍性和特殊性。不过你们在用比较法时要慎重，因为比较不是万能的，在比较时一定要坚持可比性原则，也就是对历史现象进行比较时必须具备共同的基础和联系，否则就不能比较。”

“导师，您的意思就是进行历史比较必须具备可比性，是吗？”一同学问道。

“是的。在《封建社会》中，我从两个层次做了比较：第一层比较就是封建社会中两个阶段的发展状况，这个是主要的；第二层就是西欧的几个国家，如英国、法国、德国等，我将它们的社会特点做了比较，分析了它们在整体相似下的不同。”布洛赫导师道。

“不过遗憾的是我本来想运用比较的方法探明封建社会的普遍性和特殊性，但是我只对西欧的封建社会做了研究，对西欧以外的封建社会只做了简短的叙述，欧洲以外的比较也只有日本稍微被提及了一些，只提到要关注你们中国的社会形态，但是却没有好好去研究，前面听你们一说，我才明白自己错过了很多。”

一同学道：“导师，您在《封建社会》里没有给封建社会下一个明确的定义，这让我们看完书后总感觉有种缺憾。导师您留下了一个根本性的问题没有解决，那就是封建社会到底是欧洲特有的社会形态，还是一个普遍存在的社会形态。”

布洛赫导师不好意思道：“我也很遗憾，没有将问题说彻底，这个只能靠你们了。”

“不过，导师您将这种比较方法系统地应用到历史研究中，为后世开创了一种历史研究的新领域，并且您还为历史学家研究历史提供了新的研究思路和方法，您开创了史学研究比较的先河，大家称您为‘比较史学之父’。”

布洛赫导师忙道：“我受之有愧啊。”

“导师，您是一位时刻关心人类命运的历史学家，您站在历史学家的角度呼吁世界各国停止无休止的战争，相互理解，相互尊重，求同存异，关心命运的发展，为了历史学您甚至献出了自己宝贵的生命，我觉得这称号根本就不足以表达您的贡献。感谢您让我们看到了一个伟大的历史学家。”

第十三章　斯宾格勒导师讲《西方的没落》

本章通过3个小节介绍了德国历史哲学家斯宾格勒在其著作《西方的没落》中所提出的文化形体史观的主要内容，并介绍了他关于文明和文化区别的论述，以及他的预言。

奥斯瓦尔德·斯宾格勒

（1880年5月29日—1936年5月8日），德国著名历史学家和历史哲学家、文学家。

他出生于一个邮政官员家庭，先后在慕尼黑、柏林、哈雷等地求学，最后获得博士学位。青年时代除了研究历史和艺术外，他还对数学和博物学感兴趣，这让他的作品具有一种独特的风格。第一次世界大战爆发后，他隐居在慕尼黑的一所贫民窟中，在烛光下完成了《西方的没落》。其主要著作还有《普鲁士的精神与社会主义》《人与技术》《悲观主义》《德国的重建》等。

第一节　历史领域的哥白尼革命

一天，李彤将自己写好的一篇新闻稿交给刘记，然后忐忑地等着刘记的“鞭子”落下。不过，奇怪的是一天都快过去了，刘记的“鞭子”还没落下，这是什么意思呢？快下班时，李彤再也忍受不住这样的煎熬，跑到刘记的办公室，问他对自己那篇稿件的意见。

刘记没有任何表情地说：“这篇稿件勉强可以，不过还差很远，以后要写全面、深刻一点！”听到刘记这句话，李彤激动不已，第一次得到刘记“可以”的评价，虽然前面还有“勉强”二字，她已经很满足了。

“有人说历史没用，看来不对，至少对我是有用的，这几个月的历史课真没白上。”李彤心想。因为写这篇稿子的时候，李彤有意识地应用了一些历史学上的东西。

心情愉快，时间也过得飞快，转眼又到周六上课的时间了，李彤觉得每个周六自己就像去约会一样，而且约会对象是未知的，这神秘的感觉她很喜欢。

这次是谁呢？虽然历史学家她一个都不认识，但是每次戴上头盔的时候都会忍不住去想。

“欢迎你们。”一位身穿大衣，戴着礼帽的中年男子道：“我是斯宾格勒，可能你们不知道我，但是肯定听说过《西方的没落》这本书，这是我写的。”

“哇，导师是您啊！文化形态学的创始人！”一同学惊讶道。

“正是鄙人。”斯宾格勒导师道，“对于历史发展的进程，我提出了一套自己的理论，叫文化形态学或形态历史学，或历史形态学。为什么我要将自己的观点称为历史形态学？因为我认为这些历史现象都具有形而上学的特点，它们都可以根据其形态加以分门别类。”

“导师，能给我们讲讲您为什么会创造历史形态学这一新的理论吗？”一同学好奇道。

“在我那个时代，学术界并没有将科学领域和自然领域严格区分开来，历史学家喜欢用科学的方法去研究历史，他们认为人类文化的存在跟电或引力是一样的，他们觉得可以像分析电或引力一样去分析它。”斯宾格勒导师气愤地说。

“从来没有人去问这件事为什么恰恰发生在那个时候、那些地方，并且是那种形式、在那段时间内不可避免地出现了，而不是其他的地方、其他的时间。一些历史学家即便遇到不同时间、不同地点的无数个类似事情，也只会将其简单记下，并简单地冠以不同的名字。”

停顿了一下，斯宾格勒导师继续道：“我认为史学家不能再以研究自然科学的方式来研究历史了，我们要以一种全新的方式来重新解读历史，要将自然的世界和历史的世界区分开来。”

一同学问道：“导师，自然的世界和历史的世界之间有什么区别呢？”

斯宾格勒导师道：“自然的世界是已经生成的、存在的事物，而历史的世界是指人类社会的发展、演变。这二者有本质差别，在自然的世界中一切都属于时间生成的永恒的过去，是已经存在的静止空间，是死亡；但历史的世界是不断运动的，并有自己的规律，在这个世界中文化是过去、现在和未来的基本单位。每一种文化的诞生、死亡、兴衰都有自己的规律和生命运动过程，所以我们不能用自然科学的方法去解读历史，想要正确解读历史，只有借助于文化。”

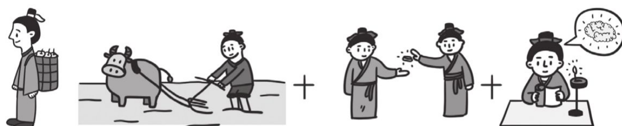
“眼镜兄”道：“导师您抛弃了以往史学界以时间为基石将历史分为‘古代—中古—近代’的一元进化史观，提出了多元史观，您认为历史的世界应该以有生命体的文化体为基本内容，用全新的观点将世界历史划分为八个自成体系的文化，即：埃及文化、巴比伦文化、印度文化、中国文化、希腊罗马的古典文化、玛雅文化、伊斯兰教文化、西欧文化。您说这八种文化的发展阶段、文化结构和发展趋势都具有相似性，在价值上是等同的。”

“是的。”斯宾格勒导师道，“这八种文化都是动态存在的个别世界，不存在说西欧文化比别的文化具有更高级别的地位。另外，我还以这八种文化为基础，将整个世界文化划分为四个阶段：前文化时期、文化时期、文化晚期、文明晚期。在前文化时期，人们之间主要靠血缘联系，政治国家还没诞生，只有原始民族和简单的农耕生活、原始宗教；到了文化时期，开始出现市镇、劳动分工以及货币交换，人类的意识开始启蒙，人性得到发展；进入文化晚期，城市发展壮大，出现了世界城市，自然科学和唯物主义登上历史舞台，自然科学成为万能的方法；文化时期结束后，就进入文明时代。在文明时代，大力发展科学技术，渐渐形成了精密的现代化国家机器。”（如图13-1所示）

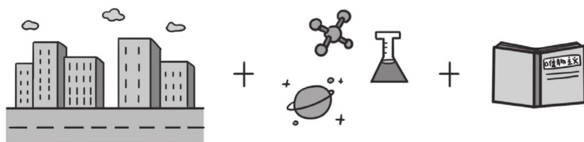
前文化时期



文化时期



文化晚期



文明晚期



图13-1　世界文化的四个阶段

“导师，您的这一理论也太新奇了。”一同学道。

“所以我将自己的这一理论称为‘哥白尼式’的革命，因为这种划分方式对传统哲学家和历史学家来说是一种颠覆性的反叛。”斯宾格勒导师笑道。

第二节　文化与文明

一同学问道："导师，您这'哥白尼式'的革命就是把文化当作中心，在您看来历史的基本单位就是文化，要研究世界历史只能从各个文化的历史入手，并且您认为全人类的历史是不存在的，存在的只是各个文化的历史。只是我不明白，导师您这里的文化指的是什么？跟文明又有什么关系？"

斯宾格勒导师答道："同学们，文明和文化是两个截然不同的概念，它们有不同的规定和内涵。当一个伟大的灵魂从人类原始精神中觉醒，自行脱离蒙昧的原始状态，从无形式变为有形式，从无界与永生变为一个有限和会死的东西时，文化就诞生了。正如每一种植物开不同的花，结不同的果，有不同的生长和衰落一样，每一种文化也有自身不可逾越的生命周期，并且都有诞生、生长、成熟、衰败的规律和春、夏、秋、冬四季的更替。"

一同学道："导师，您把文化说得好像有生命一样。"

"文化就是一个有机生命体。"斯宾格勒导师道，"每一种文化都是以原始力量从它的土生环境中成长起来，它的整个生活周期都跟那里的土壤相连；每一种文化都将自己的影响印在人类身上；每一种文化都有自己的观念、愿望、生活、情感和死亡。它为了维持自己文化的概念，不仅与外在混乱蒙昧的力量做斗争，还在与内在潜意识的抱怨相抗衡，每一种文化都竭力实现自己，一旦达到这一目标，它的概念和内涵都完成并外显之后，文化就突然僵化了，它会自我限制，于是血液开始冷却，力量开始瓦解，最后就变成了文明。"

另一同学不解道："导师您的意思是文化的最高阶段，或者说最后阶段，是文明？"

斯宾格勒导师点点头，道："文明是文化不可避免的最终命运。如果说文化是各事物生长繁荣的活的过程，那么文明就是那不再变化的僵化的果实。"（如图13-2所示）

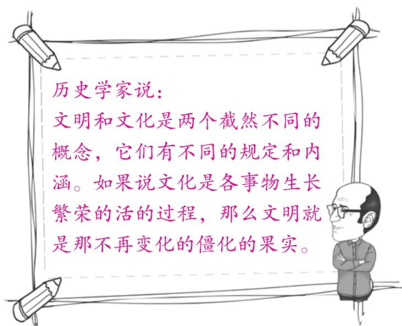


图13-2　文化与文明的关系

看到同学不解的眼神，斯宾格勒导师又道："当文明到来时，那些已生成的事物替代了生成变化的过程，死亡跟随着原来的生命，僵化代替了原来的扩张。心智的成熟与僵化，让世界都市替代了原始的母土，人类也渐渐失去了孩提时代的精神状况，于是文明就成了最终的结局。所以，文化的巅峰状态也是它没落的开始。"

"导师，所有的文化都会走向文明吗？"一同学问道。

斯宾格勒导师道："是的，因为文化内在的必然性，所有的文化都将走向这一结局。所以，文明也是文化的化石，因为文明一旦完全凝固，就成了历史文明；文明一旦石化，就成了非历史的、无变化的'停滞状态'，这一文化也就彻底退出了世界历史。"

一同学问道："导师，您觉得文化是怎样走向文明的呢？"

"在文化阶段，每一个鲜活的文化其精神都是宗教，那时文化精神决定了人类一切活动的本原，文化精神驾驭着人，所以处于文化中的人拥有明确的宗教意识，知道自己能力有限，承认自己受到高于自身的命运支配。但是，到了文明阶段，这种宗教倾向就会受到挑战，无神论开始兴起，于是命运法则被自然法则所代替，人们变成了无神论者。"

叹了一口气，斯宾格勒导师接着说："这些清教徒在无神论基础上又形成了清教精神，而这又锻造了资本主义精神。他们为了证明自己已被救，又将自己的热情投向了自然界，用征服自然创造自然的方式来取悦上帝，这就是'工作假设'，于是又产生了'工作伦理''计算精神'等，这又促生了资本主义精神。"

"无神论和清教运动又为理性主义创造了条件。源于想要获救的愿望，人们每打倒一种宗教，就会树立另一种宗教，而理性主义就是另一种'宗教'。不过这种'宗教'用'力'取代了'上帝'，用'能量守恒'代替了'永恒

真理’，用智慧和知识代替了之前的忏悔，这是人们获救的新手段。于是人们在抛弃了宗教思维以后，又想用理性思维来建立自己的天堂，于是又产生了一系列政治理论运动。”

“人们怀着对理性的无限信心，于是人性、自由、公平、正义、平等、进步等诸多观念纷纷被提了出来，并且都神圣不可侵犯，于是抽象的真理开始进入这个事实的世界。这些文明人除了喜欢抽象的理论，还喜欢抽象的金钱。从文化生命解脱出来的自由有两种：一种是心智的自由，另一种是金钱的自由。第一种是对民主的要求，第二种是对财富的追求，本来这两种是水火不容的，但是在现实中，理性主义口号最响亮的地方，也是金钱最肆虐的地方。你们想过当金钱进入政治之后会是什么样子吗？”斯宾格勒导师问道。

“人们的心智被金钱摧毁。”一同学答道。

“对，通过金钱，民主也彻底摧毁了自己。因为民主时代的‘真理’是由报刊媒体所制造的舆论，而它们又被掌握在拥有金钱的政党领袖手中。各种政治势力都用自己所掌握的报纸来控制人民大众，直到他们大声疾呼要武器、要战斗，并强迫他们的领袖出兵参与那些纷争，其实这样的‘强迫’正是那些领袖蓄谋已久的事情。”

斯宾格勒导师继续道：“没有文化和宗教的束缚，人们开始不再敬畏大自然的神秘，开始同大自然不断搏斗，最后战争的结果就是科学的不断进步。当蒸汽机出现后，大自然就沦为人的奴隶，在人们欢呼自己取得的成就时，却发现自己也逐渐变成了机器的奴隶，渐渐地人也变成了机器。”

斯宾格勒导师悲痛道：“于是机器和技术开始统治人类，成为新世界的暴君。这时，生命的诗意已经被单调的工作所取代，生命的创造力和想象力开始枯竭，人类生命本身也退化和衰弱到‘不育’的状态，于是‘恺撒主义’或帝国主义开始出现。而恺撒政治的最高形式就是战争，帝国主义时代就是世界战争时代，那时战争成为人们处理一切现存问题的手段，文明时代的一切最终都将在战争中灰飞烟灭。”

第三节　真的能预测未来吗？

一同学道：“导师您也太悲观了，虽然您经历了‘一战’，后来又发生了‘二战’，但是您看，我们现在还是好好的，西方也没有像您预言的那样没落下去啊。”

“在我看来，文化是个生命有机体，它也符合生、长、盛、衰的规律，所有的文化类型都会受到生命周期的制约，最终走向文明，这是它们无法避免的宿命。所以我预测西方文化必将走向没落。”斯宾格勒导师道。

“500—900年是西方的前文化阶段，900—1800年是文化阶段，从1800年开始到现在西方已经处在文明阶段，它最终也逃脱不了文化的宿命，将在2200年开始瓦解，所以我将这本书叫作‘西方的没落’。”（如图13-3所示）

斯宾格勒导师继续道：“我将世界历史看作一幅无终止的形成与变化的图像，一幅有机生命成长与凋落的图像，但是有的历史学家正好相反，只将历史看作在不同时代不断增加自己长度的绦虫。”

“但是在导师的眼里，虽然文化是有生命的，最终还是要走向灭亡啊。”一同学道。

“是的，文化的没落跟草木的枯萎一样正常，我们不必为此感伤。”斯宾格勒导师平淡地说。

“导师，生物是周而复始循环的，文化会不会也这样循环往复呢？”另一同学满怀希望地问道。

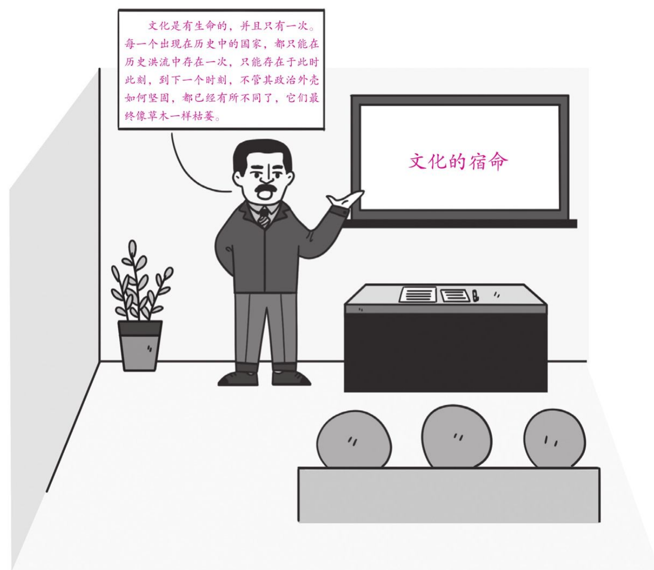


图13-3　文化的宿命

“文化是一次性的。每一个出现在历史中的国家，都只能在历史洪流中存在一次，只能存在于此时此刻。到下一个时刻，不管其政治外壳如何坚固，都已经有所不同了。”斯宾格勒导师泼下一盆凉水。

“导师，难道旧的文化灭亡之后，就不能再形成新的文化吗？”“眼镜兄”不死心地问道，“文化形态史学观的继承者和发展者汤因比说，您对文明的产生、发展、衰落和解体只提供了一张固定的表，但却没有任何解释，所以对您的文化宿命论不太赞同。”

看到斯宾格勒导师鼓励的眼神，“眼镜兄”接着道：“汤因比导师将文明作为他历史研究的基本单位，不过他的文明包括了您的‘文化’和‘文明’两个概念，他认为人类社会已经存在30万年了，而文明社会只有约6000年的历史，只占人类全部时间的2%，所以从这个意义上来说，人类社会的文明是同一时代的，并且在哲学上价值也是相等的。”

歇了一下，“眼镜兄”继续道：“他将人类历史分成了26个文明类型，他认为文明是个有机体，每个文明都有起源、生长、衰落和解体四个阶段。不过在文明的前途上，作为文明的主体人能做出改变，不能因为其他文明的死亡或衰落就认为西方文明必将走向没落。他认为只要能够从其他文明那里获得经验和教训，提高应战能力，西方文明不但不会没落，还会走向更加美好的未来。”

“仁者见仁，智者见智。”斯宾格勒导师道，“我只是对自己当时所处

的时代遇到的问题，提出自己的观点和看法。1911年时，我准备将自己对当时的政治现象及其可能的发展所做的一些思考做一个综合的叙述，当时我认为世界大战不但迫在眉睫而且无法避免，于是就写了这本《西方的没落》。”

“导师，第一次世界大战和第二次世界大战的发生间接验证了您的预言，虽然两次世界大战并没有让西方文明灰飞烟灭，并且直到今天也没有再发生世界大战，但还是有很多人对您所说的‘西方的没落’心存疑虑。”一同学道。

另一同学道：“我认为导师所说的‘没落’，指的并不是死亡或终止，而是文化批判精神和创造精神的丧失。”

一同学接道：“你觉得西方世界现在发展得还不快吗？”

又一同学道：“那只是在科技方面，文化方面他们还有什么建树吗？”

看到同学们争论起来，斯宾格勒导师道：“同学们，我不是算命先生，我的预言也只是基于当时的社会环境，之所以做出预言只是为了警示世人，让大家能清楚认识到当前所处的状况，然后刮骨疗伤。”

“原来导师不在乎预言是否实现，而在乎它是否起到警示作用，我们还在这里傻傻争吵，真是没有理解导师的用意。”一同学叹道。

“同学们，我们历史学家到底为什么要去研究历史？可能有人为了研究历史而研究历史，但我是为了了解和认识现实才去研究历史的，这个因每个人的初衷和出发点不同也会不同。”斯宾格勒导师语重心长道。

“当时，我感受到了战争的危机，我想从古典时代的衰落找到当时所在时代的特征，从而让我能深入历史。我认为历史的发展不是杂乱无章的，而是有其内在的必然性，我想找到这个必然性，让世人明白，从而避免一些问题。你们要好好想想自己研究历史又是为了什么？”

第十四章　吕思勉导师讲《吕著中国通史》

本章主要介绍了我国史学家吕思勉所著《吕著中国通史》的独特体例、写法和内容，以及史学家的使命和社会责任。

吕思勉

（1884年2月27日—1957年10月9日），字诚之，笔名驽牛、程芸、芸等，江苏常州人，中国近代历史学家、国学大师，与钱穆、陈垣、陈寅恪并称“现代中国四大史学家”。

吕思勉出身书香之家，毕生致力于历史教学和研究工作，在中国通史、断代史、民族学、文化史、思想史等诸多领域都有建树，被后人誉为具备史才、史德和史识的历史学家。其史学代表作品有《白话本国史》《吕著中国通史》《秦汉史》《两晋南北朝史》《中国民族史》《中国制度史》等。

第一节　我看历史

虽然斯宾格勒导师的课结束了，但是他最后的那个问题一直萦绕在李彤心中：为什么要学历史呢？虽然学习的初衷是为了满足工作需要，但是上了这么久的课后，李彤发现当初的想法已经悄然发生改变，不知不觉间自己喜欢上了历史，只是自己学历史是为了什么呢？李彤不断地追问自己。

礼拜六的历史课堂，李彤戴上头盔时还在这样问自己。

“同学们，我叫吕思勉。”一位穿着朴素、戴着圆圆眼镜的青年男子用好听的磁性声音道。

李彤很激动，终于来了一位自己知道的导师，之前小安助教给推荐的书中就有吕思勉导师的《吕著中国通史》。虽然李彤只读了一小部分，但那一小部分就让她感受到了吕思勉导师学识的渊博，品德的高尚。

面对儒雅的史学大师，李彤不禁问出困扰自己的问题：“导师，历史到底是什么？究竟有什么用？”

吕思勉导师看着下面的同学，缓缓道：“在研究历史之前，我们是要考虑清楚这些问题。你们觉得历史是什么，对我们有什么用？”

“导师，不是经常听人说什么历史是‘前车之鉴’，我们可以博古通今吗？我们可以从前人的得失中总结经验教训，对于好的地方可以效仿，对于不好的地方就引以为戒。”一同学回答道。

吕思勉导师反问道：“你们觉得这句话对吗？”

“眼镜妹”抢着说：“导师，我们生活在一个不断进化发展的世界，后来的事情肯定跟以前的事情不一样了，如果还要套用之前的观点肯定不合适。这就像我们生病，病情已经发生了改变，如果我们还沿用以前的药方肯定是没有效果的。”

另一同学道：“再说，现在出了很多新东西，都是以前听都没听过的，比如互联网，我们又能从哪里去借鉴呢？”

吕思勉导师点点头道：“既然历史不是前车之鉴，那么有人说历史是‘据事直书’，能让人有所畏惧，让好的‘流芳百世’，让坏的‘遗臭万年’，你们觉得这个说法对吗？”

“导师，对于那些恬不知耻的人，他们生前都不在乎名声，还会在乎死后的名声吗？对于那些本来就在乎自己名声的，有没有历史对他们来说基本没什么影响。”李彤回答道。

“是的。”吕思勉导师点头道，“何况对于事情的真相别人又能知道多少呢？知道的也不过是一些皮毛而已，其内幕如何根本无从知晓。对于一些重大事件，很少有人能知晓全局，这样写出来的历史算是真相吗？如果还要根据这样的事去褒贬时政，去维护社会正义，不是有所偏颇吗？”

“导师，历史到底是什么？”一同学问道。

“同学们，我为什么能成为现在这样的我呢？这是偶然吗？”吕思勉导师反问道。

“这跟自己的出身、成长环境、所受教育、个人习惯，还有自己的行动等有关，是所有这些综合起来才成就了现在的自己。”一同学道。

“是啊，个人是这样，国家、社会也是这样。为什么中国人的性格不同于欧洲人，不同于日本人，这些也不是偶然的，也是因为种种原因造成的。现在出现这样的结果不是现在的事情造成的，而是由过去的种种造成的，所以我们必须追溯过往的历史，从那里面找到社会的真相，也就是我之所以成为我的原因，所以历史就是寻求社会真相的。”（如图14-1所示）

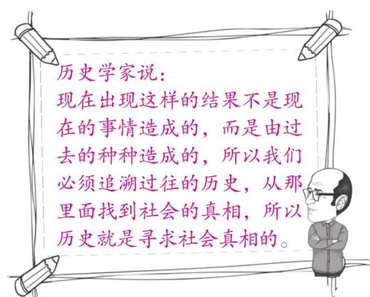


图**14-1**　历史是什么

“导师，我们该怎样去寻求社会的真相呢？”一同学问道。

“肯定是从以往发生的事情中去寻找啊。”一同学答道。

“但是过去的事情那么多，该选哪些事情呢？”另一同学问道。

“同学们，过去发生的事情实在太多，穷其一生也可能只窥一斑，所

以我们只要选择那些让社会变成现在这个社会的事情研究就好。就像我们经历了那么多事，怎么可能都记得呢，只要记得那些最终成就现在的我的事情就好了。”吕思勉导师道。

“导师，您是有史德的人，并且已经意识到了这个问题才会这样想，但是以前的史学家都会这样想吗？再说，每个人的思想认知不同，也许您认为这件事对以后有重要的影响，但是别人却认为另外一件事才是有重要影响的。”“眼镜兄”道。

“是存在这样的问题。就像从前我国那些史学家，他们不关注社会，只把自己的眼光放在那些特殊的人物、特殊的事情上，对于历史的记叙不是描写英雄，就是记述政治和战役。他们没有看到那些特殊的人和事都发生在普通社会中，没有看到特殊人物和社会的关系；他们不明白正是因为这样的社会，才发生这样的事情；而发生的这些事情又反过来影响社会，使之发生改变。”吕思勉导师道。

“所以，我们想要寻求社会的真相就要从普通社会中去寻找，不要再像前人那样只专注那些特殊的人和事。其实，如果我们找到了社会的真相，再看那些大人物的故事，就像在演戏，虽然剧情不断变换，演员也不断变换，但舞台却总是相同的。”

说到这里，吕思勉导师看着大家道：“同学们，你们现在研究历史，要重常人、重常事，因为社会在这些常人常事中不断变迁。如果把常人所做的常事比作风化，把特殊之人所做的特殊之事比作山崩，那么不知道风化，肯定不会知道山崩，但是如果明白了风化，那么山崩也只是必然的结果。”

“导师，您的意思是对那些能说明社会变迁的事情，我们都要研究？”一同学问道。

“恐怕是的。”吕思勉导师笑道，“社会的变迁就是进化，历史者，所以说明社会进化过程者也。而我们学习历史，是为了能从历史中得到分析问题的能力。”

第二节　怎样平行叙述历史？

“导师，听说您的‘吕氏通史’不仅视野广博，并且视角也非常独特。您将中国历史分成了上下两册，上册分门别类讲述中国的社会经济、政治制度和文化学术发展，下册分章，按照历史顺序讲述了政治历史的变革。虽然上下两册各自成篇，但却互相贯通，兼具通贯和周赡，一般通史很难同时做到这两点的。”“眼镜妹”赞叹道。

接着她追问：“导师您创造性地使用了一种新的通史体例，将政治和经济文化各自为篇，平行叙述，表面上看您把政治和经济文化分开了，但实际上您却将政治放到文化发展的内涵中去了。这样，您就从根本上解释了几千年来政治发展的根本原因，并且突出了文化史的重要作用。导师，您这样的写法不仅让我们几千年来的文化自成体系，还让政治和经济文化都成为通史。既然导师前面要我们研究‘我之所以成为现在的我’的原因，那么我想问问导师，您为什么要采用这样别具一格的通史写法呢？”

“看来同学们学得挺好，很快就掌握了要点。”吕思勉导师笑道。

“我采取这种写法主要有两个原因。第一个原因，我认为过去的历史因为太偏重于政治，而忽视了社会经济文化的作用，所以无法肩负历史的借鉴功能。实际上，政治只是表面上的事情，社会才是政治活动的根底，如果不明白社会，是无法明白政治的。所以，我认为写历史的人，不但要重视政治，更要重视文化，要突出文化在历史发展中的重要作用，这样才能从根本上揭示历史发展的真正原因。”

“所以，导师您采用这种体例，是为了突出经济文化的重要作用，让历史的借鉴功能从文化中找到注解。导师，您真是用心良苦啊。”一同学感慨道。

吕思勉导师解释道：“第二个原因，我这本通史主要是针对当时上海大学文科学生的学习需要而编写的，所以没有采用一般的通史体例。当时上海也有流行的通史著作，不过那些著作虽然在叙述理乱兴衰的过程中也介绍了一些典章制度，但是它们缺乏条理，并且上下也不连贯，让初学者根本摸不着头绪，更别提形成系统的历史知识了，所以我采用了这种新的体例，这样方便初学者系统掌握中国历史的各个方面。”

李彤道：“我当时看到导师的通史时，心想这作者好细心，将婚姻、

族制、政体、财产、官制、赋税、兵制、刑法、货币、衣食、住行、宗教等都单独分章写出来，这样我想了解哪一方面的内容直接去看那一章就行了，非常方便。我看完货币那一章，对我国的货币历史有了清晰的了解。导师您这种划分方法对我们这样的初学者真的挺有用，有时需要查某一方面的资料也很方便。”（如图14-2所示）

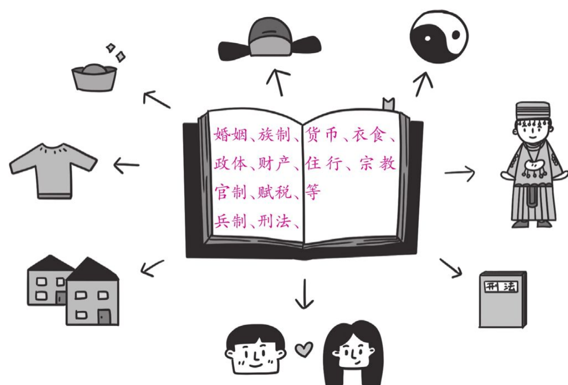


图**14-2**　吕著中国通史

“能对你们有所帮助就好。”吕思勉导师笑道，“我希望你们看完我的中国通史后，能对中国几千年灿烂的文化有所了解，并知道现状的所以然，对未来可以加以推测，从而对你们今后的行为有所启示。所以我着重叙述了社会经济的变革和政治制度的改革。”

“原来导师的每一个安排都有深意啊。”一同学感慨道。

吕思勉导师道：“其实我这种方法也有不足之处，因为将政治和文化的发展分开来讲，会导致二者不能很好地贯通，也会导致过分突出了文化的决定作用。”

“眼镜兄”道：“导师，您的通史上册出版于1940年，当时正是抗日战争时期，那时您特意突出我们中华民族悠久灿烂的历史，有助于激发大家的爱国热情和民族自豪感，这在当时有着特殊的历史意义啊。”

另一同学感叹道：“难怪导师在书中会着重强调对那些外族入侵的反抗斗争，原来也是有用意的。”

“导师还在书中直接表明了自己的立场呢。导师不像别的史学家只关心那些大人物、大英雄，导师关注的是民生，比如水利、赋税、吏治等。”一同学道。

“导师说家庭的起源，是由于女子的奴役，其需要则是建立在两性分工的经济原因上。导师认为贤妻良母只不过是贤奴良隶，所以导师支持当时的女权主义，并预言随着社会的发展，女子也会从家庭中走出来，积极参加社会工作，并逐渐摆脱被奴役的状况。导师还说那种让女子回到家庭中的人都是开历史倒车的人。”一女同学激动道，说完娇嗔地看了她旁边的男生一眼。那男生赶紧求饶：“姑奶奶，我从来没说让你不参加工作啊。”

看到这一幕大家都笑了，吕思勉导师也笑道：“看来我的预测好像没错。”

“导师，在那个时代您就有这样的看法，真是太了不起了！”一同学赞叹道。

第三节　史学家的民族精神

“导师的了不起岂止这些，导师还用自己的史笔直接为抗战服务呢！”另一同学称赞道。

“导师，我记得您曾经说过‘研究学术，要置致用于度外，而专一求其精深’，您重‘求真’，轻‘致用’，所以您一生都没有涉足官场，并且无党无派，只关注现实，专心研究历史，您怎么改变自己的想法了呢？”一同学不解道。

“同学们，我生活的年代不像你们现在的年代。我出生那年，中法战争爆发。我所在的时代正是中华民族处于危急关头的时代，四周强敌环伺，西方帝国主义侵略者掀起了瓜分中国的狂潮。1901年清政府签订了丧权辱国的《辛丑条约》，1937年‘七七事变’爆发，中国人民陷入水深火热之中，国家千疮百孔，中华民族岌岌可危。”吕思勉导师悲愤道。（如图14-3所示）

“‘天下兴亡，匹夫有责。’面对这样的情况，我们史学家必须要肩负起挽救民族危亡的历史使命。从古至今国史一直被看作是传播文化和发扬民族精神最重要的载体，所以我想用我国悠久灿烂的文化将中华儿女凝聚在一起，共抗外敌，为中华民族的独立找到一条出路。”



图14-3　孤岛上的斗士

“导师，写史如果掺杂太多个人感情不就不客观了吗？”一同学问道。

“史学家也是有感情的。因为写这本书的目的不仅仅是写一本中国通史，还有让大家明白中国之所以变成现在这样的私心，还有弘扬中华民族文化的想法，所以会有侧重地论述，虽然尽量避免，肯定也会有不客观的地方。”吕思勉导师道。

“导师，我觉得这不算是您的‘私心’，您是为了国家民族大义。”“眼镜妹”道。

“您在通史中对中国文化做了一个全面的总结，并且有针对地介绍了中国文化在近代转型时遭受的打击。您分析造成这种局面的主要原因就是长期的闭关自守和盲目自大。您详细分析了当时我们国家面临的危险局势：外国势力的入侵使得我们国土沦陷，主权不保；日本的侵华战争

让我们面临亡国灭种的危机；国内政治混乱、军阀混战不断，使得我们几千年的文明受到严重破坏。面对这样内忧外患的复杂局面，您明确地向国人指出中国当前主要的敌人是日本帝国主义，您呼吁大家团结起来抗战到底，争取民族独立。”

吕思勉导师道：“在通史的《上古史》中，我提倡各民族一律平等。我专门论述了除汉族以外的诸侯，对他们的起源和变迁也加以考证。在论述这些少数民族建立的政权时，我将他们的政权也称为‘朝’，将南朝和北朝平等对待，将金、元也赋予跟宋一样的地位。我希望各民族能团结起来，共御外敌。”

“导师，您从这些细节入手很好地塑造了我们的民族凝聚力。”一同学道。

另一同学道：“面对当时的局面，导师还说‘在文化上，我们非解除外力的压迫，亦断无自由发展之余地’，导师指出当时最重要的问题就是夺回丧失的国家政权，维护民族利益，保护我们的文明不受侵害。”

“在日本步步紧逼的时候，导师您明确提出我们只有坚持抗战才有出路，您说‘中国既处于今日之世界，非努力打退侵略的恶势力，决无可以自存之理’。导师，在当时您的看法是很有远见的，并且您的这个观点对那些投降派和内战派也是一种打击。”又一同学道。

“眼镜兄”真诚地赞叹道：“1940年，导师您居住在上海租界，曾用‘野猫’‘程芸’等化名写下很多弘扬民族正气，揭露日本暴行的文章，被称为‘孤岛上的斗士’。导师，您虽然是一个史学家，但您也是中华儿女中的一个，您用自己的行动告诉我们，一个史学家在国家危难时到底应该怎样去做。”

“导师，您说学习历史可以获得分析问题的能力，当时中国面临那样严峻的局势，您当时觉得中国的未来会如何呢？”一同学问道。

吕思勉导师笑道：“虽然我们当时所处的情况非常严峻，但是我对我们国家的未来充满信心，我坚信中华民族一定会取得胜利。因为战争只是社会的一种变态，从过往经验来看，变态是不能持久的。试想我数万万同胞的大族，数千年的大国，怎么可能没有一个美好的未来？我们这个千年文明古国一定会‘大器晚成’，再展雄风的。”

一同学笑道：“导师，我们中国现在已经崛起了。”

“果不其然！”吕思勉导师欣慰道，“不过，我们虽然今非昔比了，但

是我们的武力只能用来打倒帝国主义，断然不能加入帝国主义之列，成为破坏世界和平的一分子。”

“放心吧，导师，我们是和平崛起。经历了那些战争，我们比谁都渴望和平。”

第十五章　斯塔夫里阿诺斯导师讲《全球通史》

本章主要介绍了美国史学家斯塔夫里阿诺斯的全球史观及其局限性，世界历史的独特写法，以及地理环境在人类历史发展进程中的重要作用。

勒芬·斯塔夫罗斯·斯塔夫里阿诺斯

（Leften Stavros Stavrianos，1913—2004年3月23日），希腊族，美国学者、教授，当代著名历史学家。

他出生于加拿大温哥华，毕业于不列颠哥伦比亚大学，获得克拉克大学文科硕士学位和哲学博士学位。他曾在美国加利福尼亚大学担任历史教授，还担任西北大学的荣誉教授和行为科学高级研究中心研究员，曾因杰出的学术成就而于1951年荣获古根海姆奖，1967年荣获福特天赋奖和洛克菲勒基金奖。

第一节　从月球上看世界的全球史观

上完吕思勉导师的课后，李彤又找出了那本《吕著中国通史》读了起来。因为理解了导师的一片苦心，所以这次她读得非常认真。她边读边想，中国忙着改朝换代的时候，世界其他国家在做什么呢？

周六上课的时候，李彤跟同学们探讨这个问题，大家各抒己见，谈了很多有意思的事情。去上课的时候，李彤还很激动。

“欢迎你们，我是斯塔夫里阿诺斯。”一位头发胡子都白了的外国老头，正站在讲台上等着大家。

“提倡全球史观的斯塔夫里阿诺斯？”一同学吃惊地问道。

“是的，好像我的那部《全球通史》很受欢迎。”斯塔夫里阿诺斯导师笑道。

“导师，世界那么大，全球历史那么多，哪些历史才该写进书中呢？”一同学问道。

“我认为我的《全球通史》应该主要揭示世界历史的进化和世界文明的发展，对现代社会将产生什么影响，所以在写作的时候，我只选择了那些对历史影响深远和促进历史发展的事件。”斯塔夫里阿诺斯导师道。

“并且，我认为世界历史讲述的应该是全球的历史，而不是某一国家或地区的历史，它关注的应该是世界上所有民族，而不仅仅是西方那些民族或非西方那些民族。我希望我的读者在读这本书的时候，能够感觉自己正在月球上俯视我们所在的这个星球，从那上面来看我们地球的历史。”

“19世纪时，在西方学术界普遍弥漫着一股西方中心论的价值取向，而历史领域就是这种腔调的主要阵地，所以一些西方史学家在编纂世界历史的时候，常常会夸大西方文明对人类社会发展的贡献，忽视或否认非西方世界的历史。从这点来说，导师您能主张全球史观，反对西方中心论，是很了不起的。”“眼镜兄”称赞道。

听到有人称赞，斯塔夫里阿诺斯导师很开心，他笑道：“我觉得西方中心论太片面，只有用全球的眼光去看世界历史才完整。并且世界历史不是各个民族历史的简单罗列，也不是各种文明的简单叠加，我们要从整体上去考虑，要从整体上去观察人类的历史。在研究世界历史的时

候，我们还要注意各民族在不同时期的相互交往，以及这些交往对人类历史的重要作用。只有应用全球性观点，才能了解各民族在不同时期相互影响的程度，以及这些影响对人类历史进程的重大作用。”（如图15-1所示）

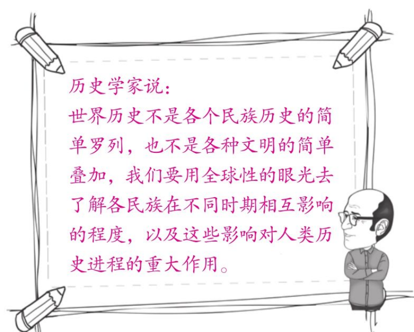


图**15-1**　我们需要全球史观

一同学问道：“导师，世界历史应该是由世界所有民族共同创造的。因为种种原因，在同一时期，可能会出现有的民族领先，有的民族落后，这应该怎么看呢？”

斯塔夫里阿诺斯导师答道：“其实，这也是符合历史发展规律的，我们应该平等看待这些民族。任何民族不能因为自己在某一时间段处于领先地位就自认优越于其他民族，去否认其他民族的功绩。研究世界历史要平等看待各个民族对世界历史发展所做的贡献，通史也要考虑不同时期各个民族的独特性和一致性。”

“导师您的《全球通史》以1500年为界，将人类历史分为1500年以前的世界和1500年以后的世界这两个阶段，您为什么要这么划分呢？”一同学问道。

“因为1500年以前，各民族都处在不同程度的彼此隔绝状态，相互之间的交往还不具备普遍性；但是1500年以后，由于‘地理大发现’和西方资本主义的兴起，导致原来彼此孤立的地区和国家开始联系成一个整体，世界历史开始转向全球阶段。”斯塔夫里阿诺斯导师解释道。

“导师，您的《全球通史》为我们再现了新石器时代文化面貌特征，并讲述了人类走向文明的原因；还讲述了文明的产生、文明的类型及文明发展的内在动力，文明的终结以及全球化的到来。”“眼镜兄”道。

“尤其是您的近代史，很好地体现了您的整体史观。开头部分，您就

为我们描述了全球史到来的标志性事件和原因；然后又用很大篇幅描述了支撑一部全球史的科学革命、工业革命、政治革命等；最后，您总结了近代文明的政治、经济和文化的意义。”

“是的，这是我通史的主要脉络。”斯塔夫里阿诺斯导师道。

“导师您虽然提倡运用全球史观来书写世界历史，反对将世界历史书写成西方历史，但是您却把人类历史书写成欧亚大陆各文明地区的历史，您将非欧亚大陆地区的历史排除在世界历史之外，其实这还是‘西方中心论’。”“眼镜兄”道。

“我之所以将非欧亚大陆的文明看作是对欧亚大陆文明史的补充，主要因为那些地区的文明缺乏同欧亚大陆文明的交往和联系，没有产生对世界历史有影响的事件，所以不具有世界历史的意义。”斯塔夫里阿诺斯导师解释道。

“导师，非欧亚大陆的文明也有自己的发展轨迹，其努力也应该得到尊重，不是吗？您没有平等地对待各地区的文明，这就不是真正的全球史观。您将世界历史等同于欧亚大陆的历史，这样的做法怎么能很好地解释世界历史现象呢？”“眼镜兄”反问道。

“可能因为我还是一个西方人吧，潜意识中还是有西方中心论的，这也是时代的局限。”斯塔夫里阿诺斯导师有些尴尬地笑道。

“同学们，每一个时代都会书写属于自己的历史，因为每个时代都会面临新的问题，产生新的疑问，需要给出新的答案。属于我的时代已经过去了，现在是你们的时代，需要你们提出新的问题，给出新的答案，创造新的历史。”

第二节 地理环境对人类发展的重要作用

“导师，我发现很多历史著作都有关于地理的论述，像司马迁的《史记》，希罗多德的《历史》，还有您的《全球通史》，里面都有很多地理知识。是不是人类历史跟地理环境有很大关系？”一同学问道。

“当然了，地理环境和人类历史的发展有很大关系。我认为古代欧亚大陆那些文明的生活方式，比如早先的新石器时代的文化，就深受地理环境的影响。”斯塔夫里阿诺斯导师道。（如图15-2所示）

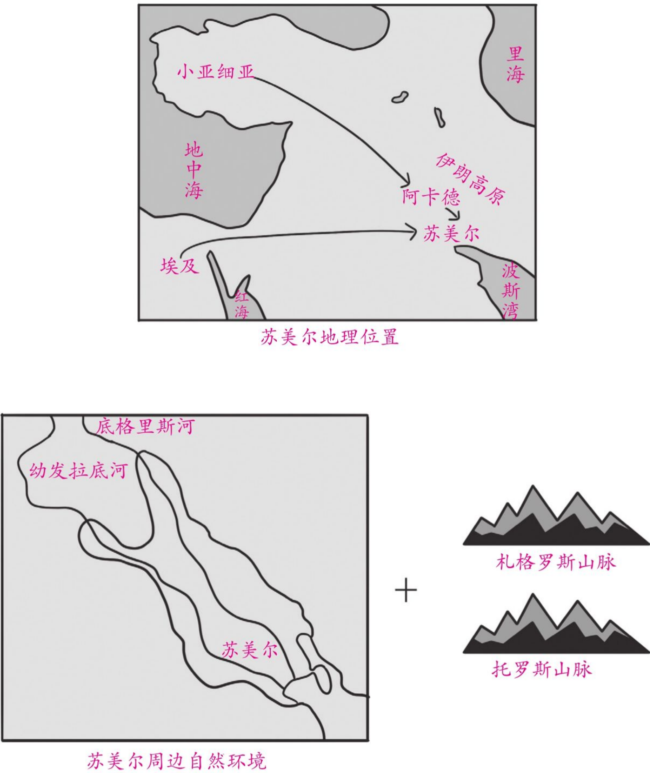


图15-2　苏美尔文明与地理环境的关系

“比如，美索不达米亚的地理位置特殊，经常遭受侵略，一次次外来的侵略让该地区发展起来，所以，美索不达米亚的历史受地理影响非常明显。”

停顿了一下，斯塔夫里阿诺斯导师继续道：“其实，苏美尔人和其后继者的宗教信仰也深受自然环境的影响。为什么这么说呢？因为北部地

区的大雨再加上札格罗斯山脉和托罗斯山脉的积雪，让底格里斯河和幼发拉底河的河水每年都会泛滥。泛滥的河水除了用于灌溉，还摧毁了农田。所以在苏美尔人的眼里，他们的洪水之神—尼诺塔，是一位恶毒的神。”

“因为每年对洪水的恐惧，再加上外族入侵的威胁一直存在，让苏美尔人觉得自己独自面对许多无法控制的力量，所以他们的人生观带有恐惧和悲观的色彩。他们以为人生来只是为神服务的，而神的意志和行为又是无法预言的，所以他们常常用各种方法来预测变幻莫测的未来。”

“原来是这样。”一位同学感叹道。

另一位同学道：“产生于尼罗河流域的埃及文明，它的西面是利比亚沙漠，东面是阿拉伯沙漠，南面是努比亚沙漠和大瀑布，北面是海岸，它的四周都被自然屏障很好地保护起来，很少受到外族的入侵，所以埃及文明才能从法老时期一直保存到现在。而克里特文明因为地处地中海东部的中间，四周都是大海，适合用船航行，所以成为地中海地区的贸易中心。”

“是的，地理环境对古文明的文化、宗教、交通、政治等都有重要作用。”斯塔夫里阿诺斯导师道，“所以你们学习世界历史时要对世界历史地理有所认识，这样才能更好地理解世界历史。”

“导师，世界历史地理就是地球上各个大陆地理吗？”一名同学问道。

斯塔夫里阿诺斯导师回答道：“把地球简单划分成若干大陆，我觉得是对世界历史地理的一种曲解。这种划分方法对学地理的学生可能有用，但是对学世界历史的同学来说没什么意义。因为世界历史要求我们能着重研究那些对人类历史发展有重大影响的历史运动，所以我们在研究世界历史地理时，也只能挑那些发生重大历史运动的区域去研究。”

“所以，导师您挑选了欧亚大陆？”一名同学问道。

“是的。”斯塔夫里阿诺斯导师道，“因为欧亚大陆是独一无二的，它从新石器时代以来，一直就是世界历史的中心，是人类文明发展的中心地区。它的面积只占地球陆地总面积的五分之二，但是人口却占世界人口的十分之九，并且人类最先进、最持久的文明就是从这里发展的，可以说人类的历史就是欧亚大陆各文明地区的历史。对于这点，有同学提出了不同的看法，我们各自保留自己的看法吧。”

斯塔夫里阿诺斯导师继续道："人类文明在美索不达米亚发展起来后，开始向欧亚大陆和美洲等地发展，然后继续向四面八方传播，从而产生了美索不达米亚文明、埃及文明、克里特文明、印度河流域文明及黄河流域文明。"

"其实人类1500年以前的历史不是全球范围的历史，只是地区性的历史。当人类被分散到各大陆之后，因为技术水平的限制，人们的活动范围也被限制，以后的几千年，人类生活在孤立的地区中。"

停顿了一下，斯塔夫里阿诺斯导师又道："不过，因为欧亚大陆的特殊地理环境，让各文明可以相互接近，所以在很长一段时间里，它们可以相互促进、相互威胁，最终都得到很大的发展。但是，同时期的非洲、南北美洲和澳大利亚各民族因为没有什么联系，完全被隔离在自己的大陆上，处于与世隔绝的境地，所以发展缓慢。"（如图15-3所示）



图15-3　欧亚大陆的文明与其他文明的对比

"导师，您的意思是人类之所以发展进步，主要在于各民族之间的相互影响吗？"一名同学问道。

"人类学家朗兹·博亚兹曾说过：一个社会集团文化的进步，主要取决于它是否有机会吸取邻近社会集团的经验。社会集团之间的交流越多，相互学习的机会也就越多，进步也就越快；而那些与世隔绝的部落，将不能从邻近部落的文化成就中获得好处。"斯塔夫里阿诺斯导师道。

"所以我认为，地理上的可接近性是影响人类社会发展和进步的重要因素，这就是'文明发展与地理可接近性原则'。我认为，如果地理因素都一样，那么影响人类进步的关键就是各民族之间的可接近性。那些有机会与其他民族相互影响的民族，可能会获得快速发展。"

"为什么相互接近就能促进发展呢？"一名同学不解道。

“因为环境的压力。”斯塔夫里阿诺斯导师解释道，“相互接近除了带来发展的机会，还带来了被淘汰的压力。各个民族相互接近后，如果不能很好地利用机会发展自己，那么就面临被同化或者被消灭的危险，所以必须不断地发展自己。而那些处于封闭状态下的民族，既得不到外来民族的促进，也没有外来民族的威胁，所以可以跟原来一样过几千年。”

“看来地理环境对人类历史的影响确实挺大，难怪整个《全球通史》里面有很多关于历史地理的叙述。”

第三节　世界历史的独特书写方式

“导师，您的《全球通史》也将文明作为历史研究的基本单位，并且您还对文明做了具体的说明，您说文明的特征包括城市中心、由制度确立的国家的政治权力、纳贡或税收、文字、社会分化为阶级或等级、巨大的建筑物、各种专门的艺术和科学等。”一名同学道。（如图15-4所示）

斯塔夫里阿诺斯导师点头道：“是的。除了从整体上考察人类历史，用全球史观来写世界历史，我还运用比较史学的方法，将一些文明做了比较。比如，从古典时期向中世纪的过渡过程中，我就比较了西方文明和中国文明遭受游牧民族侵略的不同影响。”

“导师，您为什么要将不同文明进行比较呢？”一同学问道。

“我发现通过比较可以减少史学家的偏见。如果史学家局限于一个国家民族史的小范围之中，将不可避免地陷入沼泽之中无法自拔，无法去了解其他民族的历史，也无法真正了解自己研究的历史。通过比较则可以让历史的真面目出现，可以客观地论述各民族对世界历史所做的贡献。”斯塔夫里阿诺斯导师道。

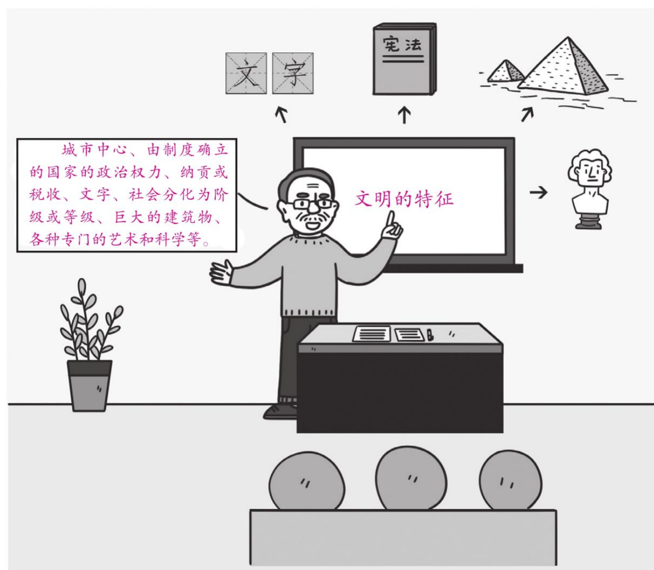


图15-4　文明的特征

“比如，通过西方文明和中国文明的比较，我发现在古典时期，西欧并没有中国富饶。当时中国的生产率远远高于西方，从农业出现至今，中国的人口也比西方稠密。因为生产率和人口上的优势，中国能很好地维持自己的帝国统治，能更好地抵抗蛮族入侵，必要的时候还能同化他们。”

“通过比较我还发现，西方没有中国那样完善的文字系统和科举制度。文字系统可以保证文化持久的同一性，而科举制度又能提高行政效率，增加其稳定性。还有一点就是，罗马边境的敌人相对来说更难对付一些。因为这几方面，导致西方古典文明最后不可避免地消亡了。”

一名同学道：“不过，我认为西方古典文明的消亡却为后来的技术革命扫清了道路，使得西方在近代走到了世界的前面。”

“是啊，世界的发展既有统一性和整体性，又有多样性和特殊性。”另一名同学道。

“导师，以往历史都是根据‘古代—中古—近（现）代’来划分的，但是您将世界历史以1500年为界进行划分，我觉得后面这种划分方法更加科学。”一位同学称赞道。

“因为我觉得以往那种‘三分法’带有以西方为中心的思想。大家也知道，‘中世纪’是西欧地区独有的，如果用‘三分法’这种只适合西欧历史的方法来划分世界历史，就是将世界历史置于西欧历史之中，这样的历史就不是我要写的世界历史。”斯塔夫里阿诺斯导师道。

“如果按照以往的‘三分法’去划分世界历史，那么中国就处于一个很尴尬的位置，因为中国近代史的开端比西方近代史的开端晚好几百年。如果那样的话，只能分别按照世界和中国两个历史表去记录不同时期发生的大事了。”久未发言的“眼镜兄”道。

“而导师您既然选择了用全球史观去写世界历史，那么就需要以全世界发生大事的时间为节点去书写，这样才能平等、客观地将各民族的历史展现出来。这样，不同地区的人在读《全球通史》的时候，才能直观地将世界同时期所发生的事情都联系起来。导师，您的这种划分方法真的是一大创举，让人眼前一亮啊。”

“能得到读者的认可，是我最大的荣幸。”斯塔夫里阿诺斯导师高兴道。

“为了方便读者阅读，我还在每章前面加上了导言，这样读者就能更

加直观地了解我接下来将要讲述的内容，不过我只是对本章的内容进行一个客观的概述，很少发表个人的主观见解。”

“导师，读您的《全球通史》感觉很亲切，没有历史的那种年代感，就像在跟您聊天似的，您是怎么做到这一点的呢？”“眼镜妹”问道。

“我在每编的结尾处添加了‘历史对今天的启示’，虽然这部分内容不是该编的内容，但是却没有离开对某段历史的思考，并且这些思考是我对历史的认识，这样可以让读者将过去和现在联系起来，增加历史的现实感。”斯塔夫里阿诺斯导师解释道。

“看导师的《全球通史》，感觉里面的故事好像就发生在眼前，好像自己也身处其中，让我觉得历史跟现实有很大的关联，很多在历史中存在过的问题，在现实中依然存在，这样我们就能从历史中寻求借鉴。”一名同学道。

“同学们，20世纪的世界是一个困难重重的世界，20世纪的人类面临着种种问题，如种族冲突、贫富差距、人口爆炸、城市化、核战争、生态环境等。我认为人类的这些问题是技术革命与技术革命所需要的相应的社会革命时间滞差造成的。”斯塔夫里阿诺斯导师道。

“我写《全球通史》这本书，就是为了让人们看到技术革命与社会革命之间的时间滞差，让大家思考历史对我们今天到底意味着什么，从而改造当前的社会服务。20世纪是一个‘非零和关系’的世界，在这个世界里，大家不是都赢就是全输。我认为只有进行有效的全球合作，才能实现人类的美好愿望。”

第十六章　肯尼迪导师讲《大国的兴衰》

本章主要介绍了英国史学家保罗·肯尼迪的代表作《大国的兴衰》，揭示了1500年到20世纪末近500年间大国兴盛和衰亡的原因，并对肯尼迪的预言进行了辩证分析。

保罗·肯尼迪

（Paul Kennedy，1945—），英国历史学家，皇家历史学会会长，现为美国耶鲁大学历史学教授，重点研究和讲授当代战略和国际关系。曾荣膺迪尔沃恩称号，出版了多部有关海军史、帝国主义、英德关系、战略和外交等的著作，在世界史学界享有颇高声誉。

他出生于英国泰恩塞德，1966年毕业于英国纽卡斯尔大学，是家中的第一个大学生。他在牛津大学攻读博士学位，从1970年起执教于英国东安格利亚（East Anglia）大学，先后任讲师和教授。

第一节　苍茫大地，谁主沉浮？

周一刚上班，李彤就被刘记叫到他的办公室。李彤很忐忑，心想刘记这次又会批评她什么呢？

“鉴于你一直以来各方面表现不错，提前结束你的试用期将你转正，把这张表拿去，填好后交上来。”刘记以一贯冷冷的口吻道。

原来是转正申请表！李彤激动得对刘记深深鞠了好几躬，她知道刘记平时的苛刻都是为了自己好。要不是刘记的苛刻，自己也不会去A大上历史课，更不会有这样快速的进步。对了，还要感谢介绍自己去A大的同学及小安助教。李彤准备这个礼拜上完课请他们一起吃顿饭，表达自己的谢意。

周六一早李彤就来到了A大教室，跟小安助教说了一起吃饭的事。

上课前，小安助教告诉他们今天上的是这期实验的最后一堂课。李彤有些惊讶，自己刚入历史学的大门，怎么就没了呢？以后该怎么办？小安助教安慰道，只要用心将这段时间的上课体验写出来，就能赢得下一期的历史学听课资格。听到还有下期，李彤才安心去上课。

戴上头盔，李彤发现自己在一个教室中，教室前面站着一位白头发的慈祥老者，他热情地跟大家打招呼，并很绅士地让大家坐下，笑着说：“我是保罗·肯尼迪，不是肯尼迪总统啊。”

一同学笑道：“虽然导师您不是总统，但是您的《大国的兴衰》誉满全球啊。”

“这都是大家的抬爱。”肯尼迪导师谦虚道，“其实我这本书只对1500年到2000年这五个世纪国际舞台上的主角进行了研究，研究这些世界大国兴衰变化的历史，跟别的历史著作比还差了很多啊。”

“但是，导师您以一种全新的、整体的、宏观的视角去看待全球格局，去探讨大国兴衰的历史，这对我们很有启发意义，并且您的书中还有很多战略观点，对我们也非常有用。”“眼镜兄”道。

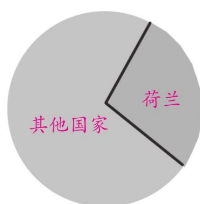
“有用就好。”肯尼迪导师道，“我们今天就来说说世界大国的兴衰历史吧。同学们，你们认为一个国家怎么才能算是‘大国’呢？”

同学们有说地大物博的，有说人口众多的，有说经济体量大的，有说科技强、军事厉害的。

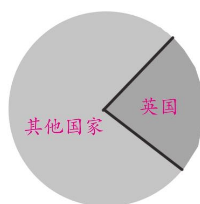
听到同学们五花八门的答案，肯尼迪导师道："同学们，一个大国不是说在某一地域内拔尖，主要看它是否主导了世界经济和政治，大国之大不在于一国的庞大，而是跟周边其他国家比有没有别人无法比拟的优势。并且一个国家的兴衰跟它的经济和军事实力有很大的关系。"

一名同学道："导师，您关于大国兴衰与其经济力量的变迁给我留下了深刻的印象。您说一个国家经济力量的兴盛与其总体力量的强弱及其在国际中的地位有着相同的趋势，并且还说不同时期经济力量有着不同的表现形式。"

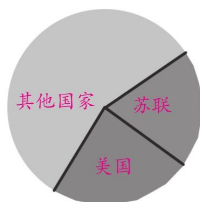
"是的。"肯尼迪导师道，"在工业革命之前，一个国家的经济力量主要体现在国家财政能力，即筹集资金的能力上。为什么这么说呢？因为那时无论是舰队、常备军还是雇佣军的供养都需要大笔资金。16—19世纪，欧洲长年发生战争，而且战争规模不断扩大，战争费用呈螺旋式上升，只有那些容易筹到钱的国家才能最终取得霸权地位。你们想想，国家怎样才能筹集到足够的资金呢？"（如图16-1所示）



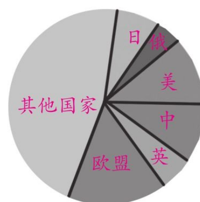
工业革命前



工业革命后



第二次世界大战前后



20世纪90年代至今



图16-1　大国的兴衰

“财政收入和借贷。”一同学答道。

肯尼迪导师道：“是的，国家可以依靠本国经济和贸易的发展，以及合理的税收政策获得财政收入，可以从富商和金融银行家那里获得贷款，政府还可以发行债券进行借贷。当时的荷兰有着完善的金融体系和繁荣的贸易，所以虽然它的面积不大，但是取得了不错的军事成绩；到英法大战时，英国凭借其稳健的财政制度和良好的借贷信誉总是技高一筹。”

“但是，工业革命发生以后，财政和借贷的重要性就大大降低了，那时一个国家的经济实力主要体现在生产能力尤其是工业生产能力上。”停顿了一下，肯尼迪导师接着道。

“那时谁掌握了新技术，谁推进工业化，谁的实力就得到增强。英国率先实行了工业化，成为一个制造业大国，并将国民生产总值的大部分投入海军建设，于是它成为19世纪的‘日不落帝国’，成为世界霸主。”

肯尼迪导师继续道：“‘二战’结束后，美苏两个大国凭借其超强的工业实力和军事力量，成为新的世界霸主，它们开始了紧张而激烈的军备竞赛。不过大国的实力对比状况依然无法摆脱经济增长相对速度的魔咒，美国、苏联和传统欧洲强国的实力会相对减弱，它们在世界经济体中所占的比重也逐渐减小，日本和中国的占比则逐渐增大。”

“导师，您说美国会衰落，但是直到现在美国还是世界第一大经济体啊！”一同学道。

肯尼迪导师道：“同学们，从古至今没有哪个大国能始终保持霸主位置不动，大国的地位也随国家间相对实力的变化而变化。我们在评判一个国家时，要将它放置在国际关系的总体背景中去审视。”

“导师，您的意思是当我们评判一个国家时，不是根据它自身力量的发展变化去评判，而是根据它在国际中相对实力的变化去评判，是吗？”一名同学问道。

“是的。”肯尼迪导师道，“就像‘二战’结束后，英国的经济水平并没有比战前衰落，但是跟后起之秀美国和日本比，它的优势在逐渐消失，劣势在不断扩大。”

第二节　大国兴衰的密码是什么？

“导师，为什么英国会衰落呢？”一名同学问道。

“19世纪英国依靠工业革命成为经济强国。一个国家的经济发展起来后，在安全上就有了更高的诉求，于是开始将大量资源向国防和军事方面倾斜，并且利用军事上的优势向外不断扩张，以此来获得更多的经济利益，赢得大国的身份。但是过度的扩张在带来利益的同时，也给自己带来了危害。”肯尼迪导师道。（如图16-2所示）

“如果国家将大量的资源用在国防上面，就会导致军事开支大增，从而影响国家经济的长期前景；另外，一个国家如果过度扩张，还会导致树敌过多，让自己陷入多线作战的不利局面，甚至会导致失败。”

“19世纪末的英国就处于这样过度扩张的状态。”“眼镜妹”分析道，“美国的崛起让英国在西半球的利益受到挑战；而近东、波斯湾的势力又遇到俄国的威胁；它在中国的利益受到其他新势力的损害；在欧洲，野心勃勃的德国对它构成了极大的威胁。这时，过度扩张的弊病就呈现出来了，其防卫非常虚弱。”

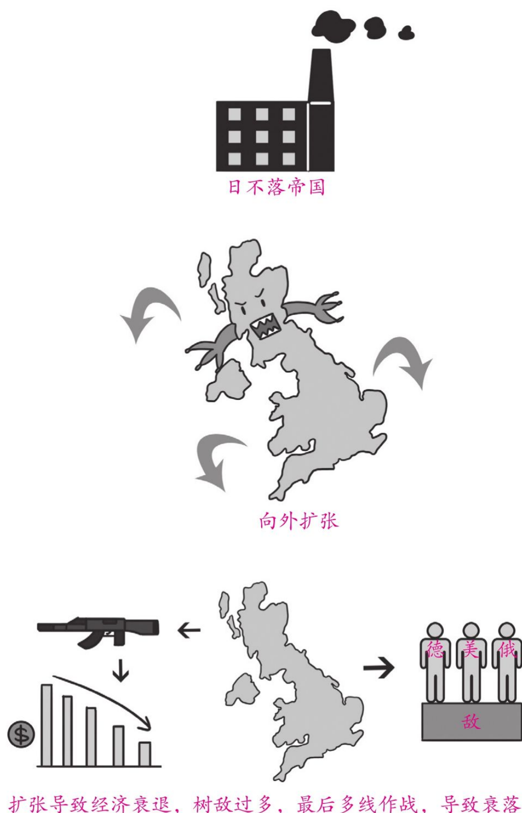


图**16-2**　英国的衰落

“是的。”肯尼迪导师点头道，“虽然英国采取了一系列措施来缓解过度扩张造成的困境，但问题并没有得到解决，‘一战’结束后它的处境越来越糟糕。”

另一名同学接着道：“‘二战’中，英国虽然依旧是三大国中的重要一员，但是在战争中严重损耗了自己的实力。没有办法，英国主动开始了自己的战略收缩，允许印度等殖民地独立，并放弃了对希腊、土耳其等国家的保护来减少海外负担。虽然这些措施延缓了帝国的衰落，但是却无法阻止其最终的衰落，这是为什么呢？”

“因为从19世纪末开始，英国的工商业就开始相对衰落了，两次世界大战不过是加速了这个趋势。英国经济实力衰退之时，也是昔日‘日不落帝国’衰落之时。英国的过度扩张才导致了其经济力量的相对衰落，两次世界大战不过加速了其衰落。”肯尼迪导师分析道。

“而‘二战’时德国和日本的过度扩张，则是大国过度扩张带来毁灭性

打击的例子。‘二战’时，德国和日本虽然都是高效率的战争机器，但是它们的扩张计划远远超出了其能力承受范围。虽然，它们占领的广大土地给它们带来了很多好处，但是也分散了它们有限的力量，并且过度扩张也给它们树立了太多的敌人，在其扩张计划实施过程中肯定会遭到其他大国的反抗和干预，最终必然失败。”

“同学们，从英国的兴衰和德国、日本的衰落中，你们得出了什么结论？”肯尼迪导师问道。

“大国兴起是因为经济和科技发达，导致军事强盛，然后开始对外征战扩张，但也正是因为过度侵略扩张，又导致经济和科技相对落后，最后大国开始衰落。”一名同学答道。（如图16-3所示）

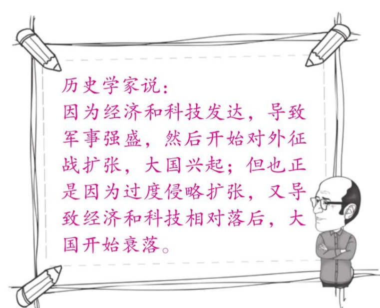


图**16-3**　大国的兴起与衰落

“很好。”肯尼迪导师道，“同学们，除了战争时期存在过度扩张的问题，和平时期也会存在战略过度扩张的问题。比如防务、消费和投资这三方面的竞争需求，如果没有达到一个大致的平衡，那么一个大国就不可能长久地保住它的大国地位。此外，还有一些大国，既没有对自身的实力做出正确评估，也没有充分考虑对外行动的代价和收益，于是让自己背上了沉重的负担，不断消耗自己的资源和实力，最终让自己失去了大国地位，这个典型的例子就是苏联。”

“导师，如果它们的扩张没有过度，没有超出自己的能力承受范围，是不是就不会衰落，而是会越来越好呢？”一名同学问道。

“是的。所以每一个大国要谨慎地衡量自己的真实能力，并在这个能力的基础上制定自己的合理目标，这样才能保证自己大国的位置。”肯尼迪导师道。

“就像美国，现在已经是世界超级大国，其经济和军事地位也无人可及，不过现在它在世界范围内控制的领域也在不断扩大。我认为美国在

全球的利益和它所承受的义务已经超过了它能保卫的能力，加上现在中国和日本兴起，美国的相对实力正在减弱，其大国地位岌岌可危。”

停顿了一下，肯尼迪导师又道：“虽然中国现在的经济体量跟美国相比还存在一些差距，但是我很看好你们。因为你们有很大的增长速率和巨大的增长潜力。不过这一切都只是猜测，至于结果到底怎样，我们还是拭目以待吧。”

第三节　如果重写，你会改变观点吗？

李彤看着眼前满头华发的老人，不禁感慨万千，当年保罗·肯尼迪导师出版《大国的兴衰》一书时年仅42岁，风华正茂。而今三十多年过去了，导师容颜已变，不知观点是否改变？

“这位同学，你是不是有什么想说的？”肯尼迪导师微笑着问道，那目光仿佛洞悉了李彤的想法。

“导师，距离您的书出版已经过去三十多年了，这期间世界形势发生了很大变化，您曾经预言美国会走向相对衰落，但是苏联解体之后，美国却成了唯一的超级大国，您对自己的结论怀疑过吗？如果要您重写，您会改变自己的观点吗？”李彤好奇地问道。

肯尼迪导师看着下面的同学，沉声说道：“其实这个问题我之前也仔细想过，那时有出版社让我给这本书写一篇新的前言，当时我就想了很多，不过我认为书中的主要观点是不需要改的！”

肯尼迪导师清了清嗓子，接着说道：“因为500年大国兴衰的历史说明，大国的经济实力和地位，与其相对应的军事实力或地位是相关的，这点没变，所以大国的兴衰还是由相对的经济实力来决定的。大国的经济基础决定和影响其在国际上的地位。”

“比如说，中国这三十多年来因为经济不断增长，在国际上的影响力也越来越大。现在走到哪里都能听到人们在谈论中国，在讨论中国对国际事务的影响。从这里我们就能看出，中国在国际上的影响力源自于其经济的快速发展。如果中国的经济开始下滑，那么中国在国际上的影响力也会下滑，这里有个典型的例子。”

一名同学道：“就像日本，当年日本经济快速发展时，它在国际上的地位很高，但是从1990年开始日本经济停止增长，于是它在国际上的影响力也降低了很多。”

肯尼迪导师连连点头道：“这位同学举的例子很好，正好说明了我的观点！其实这是一个很普遍的现象，一个大国经济发展强劲时就会兴盛，就会受到很多的关注；如果经济疲软，它在国际上的相对地位就会下滑。虽然，不同大国的具体情况各不相同，还有其他一些很重要的因素在影响其国际地位，但是不可否认大国兴衰主要还是取决于经济！”

李彤又问道：“导师，您说过‘世界从来不会停止不前’，从您的著作

中我们也看到历史上没有哪个大国能永远保持霸权，大国兴衰的历史会不断重演，那么美国会走向衰落，中国会崛起吗？”同学们听到李彤的问题，都用期待的目光看着肯尼迪导师。肯尼迪导师诙谐地笑道：“对于这个问题，我的回答就是我们还需要观望！”

“为什么说还要观望呢？因为美国经济现在是各种迹象都存在，创新和科技在进步，失业人数在不断减少，不过它在全球市场上却年年退缩和失利。并且特朗普新的关税政策也不是在宣扬美国的力量，而是承认了美国人缺乏竞争力，反映了美国的焦虑。像投资比、基础教育、医保总体水平等，跟20世纪50年代艾森豪威尔执政时期相比都相对减弱了。”

肯尼迪导师接着说：“现在世界经济的总体趋势就是东升西降，世界的经济中心在逐渐向亚太地区转移，亚洲和非洲在世界经济的份额相对上升，而美国和欧洲在世界经济的份额正在相对下降，不过这个势头并不是不可逆的。因为美国经济是多元化的，并且体量巨大，完全可以通过创新和技术进步来遏制并逆转相对衰落的趋势。”

“同学们，你们要记住大国的兴衰都是相对的，是有条件的。就目前来说，长期趋势是美国在世界经济中所占的份额跟过去相比减少了，如果用经济、军事指数来衡量美国的话，我想说美国可能失去世界第一的位置将是大概率事件，不过因为美国内在的实力和资源规模太庞大了，所以不会因此失去大国的地位，在国际事务中仍然有很强的影响力！”肯尼迪导师平静地说。

“导师，对于最近美国和中国的贸易战，您是怎么看的呢？”一名同学问道。

肯尼迪导师叹气道：“我一直认为想要保住大国地位的重要条件就是保持竞争，而非闭关锁国。国家之间只有通过相互竞争才能保持活力，而闭关锁国肯定会导致落后。”

“是的，我们中国的清朝就是一个非常好的例子，所以我们现在无论如何都要开放！”那名同学激动地说。

“是啊，可惜特朗普看不到，还真是让人无奈啊！你们也知道，竞争是一种激励机制，国与国之间的正当竞争，可以让国家为了提高自己的国际地位和话语权而不断改进技术，在增强经济实力的同时，促进国内政治和经济体制不断完善。现在，世界已经一体化了，各国之间的贸易早就紧紧联系在一起了，这时大国如果对对手下手太狠，也会将自己拖

入一个无底洞。”

肯尼迪导师无奈地说：“历史发展到今天，大国之间早已不是你输我就能赢的简单博弈。现在是第四次工业革命，其价值理念是信息分享和成果共享，像过去那样垄断和争夺的观念已经很难适应新阶段的发展了，想要关起门来保护自己那就更难了，不仅代价越来越大，并且效果也越来越小。”

肯尼迪导师看了一眼下面的同学，缓缓说道：“同学们，在我们结束这节课之前，我想留一个问题给大家思考：历史的发展过程有一个很有规律的现象，那就是每一次科技革命总会让一些国家崛起。第一次科技革命后，英国崛起了；第二次科技革命后，德国、美国、日本崛起了；第三次科技革命，美国成为全球科技创新的中心和引领者；那么，这次科技革命，世界格局会变成什么样？又有哪些大国会崛起呢？”（如图16-4所示）

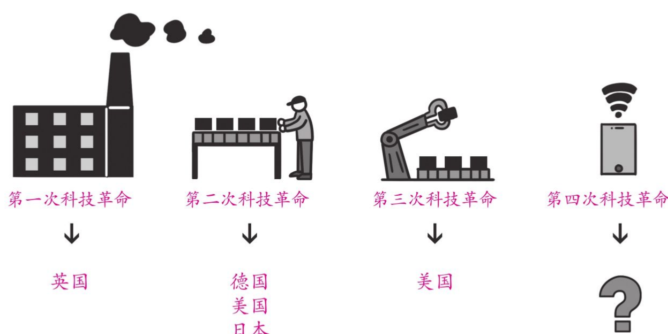


图16-4　谁是后起之秀

说完这些后，肯尼迪导师挥挥手，在大家眼前消失了，身后传来雷鸣般的掌声！

参考文献

[1] （古希腊）希罗多德．历史［M］．徐松岩，译．上海：上海人民出版社，2018．

[2] （美）保罗·肯尼迪．大国的兴衰［M］．王保存，王章辉，余昌楷，译．北京：中信出版社，2013．

[3] （英）阿诺德·汤因比．历史研究［M］．郭小凌等，译．上海：上海人民出版社，2010．

[4] 李济．李济文集［M］．上海：上海人民出版社，2006．

[5] 李济．中国早期文明［M］．上海：上海人民出版社，2017．

[6] 李光谟，李宁．李济学术随笔［M］．上海：上海人民出版社，2019．

[7] M. A. Enan. Ibn Khaldun: His Life and Work. Translated from Arabic, NewDelhi, 1984．

[8] Muhsin Mahdi, Ibn Khaldun's Philosophy of History[M]. 1957．

[9] （阿拉伯）伊本·赫勒敦．历史绪论［M］．李振中，译．银川：宁夏人民出版社，2015．

[10] （古罗马）塔西佗．编年史［M］．王以铸，崔妙因，译．北京：商务印书馆，1981．

[11] 张广智．西方史学史［M］．上海：复旦大学出版社，2000．

[12] （法）马克·布洛赫．为历史学辩护［M］．张和声，程郁，译．北京：中国人民大学出版社，2006．

[13] 司马迁．史记［M］．韩兆琦，评注．长沙：岳麓书社，2012．

[14] （英）托马斯·卡莱尔．论英雄、英雄崇拜和历史上的英雄业绩［M］．北京：商务印书馆，2005．

[15] （古希腊）修昔底德．伯罗奔尼撒战争史［M］．徐松岩，译．上海：上海人民出版社，2017．

[16] 顾颉刚．古史辨［M］．上海：上海古籍出版社，1982．

[17] 顾颉刚．顾颉刚集 [M] ．北京：中国社会科学出版社，2001．

[18] 顾颉刚．孟姜女故事研究及其他 [M] ．北京：商务印书馆，2017．

[19]（法）马克·布洛赫．封建社会 [M] ．张绪山等，译．北京：商务印书馆，2004．

[20]（德）奥斯瓦尔德·斯宾格勒．西方的没落 [M] ．吴琼，译．上海：上海三联书店，2006．

[21] 吕思勉．吕著中国通史 [M] ．上海：华东师范大学出版社，2005．

[22]（美）斯塔夫里阿诺斯．全球通史：从史前到21世纪 [M] ．吴象婴等，译．北京：北京大学出版社，2006．

[23] 章安祺．缪灵珠美学译文集 [M] ．北京：中国人民大学出版社，1987．

大师精华课系列

哲学原来很有趣

16位大师的精华课

刘帅 著

围绕生活中经常出现的哲学命题

选取16位古今中外的哲学名家

PHILOSOPHY IS VERY INTERESTING

THE ESSENCE OF 16 MASTERS

萌系漫画插图
双色精美印刷

通俗易懂又趣味横生

清华大学出版社

大师精华课系列

哲学原来很有趣

——16 位大师的精华课

刘帅　著

清華大學出版社
北　京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：**010-62782989　13701121933**

图书在版编目（**CIP**）数据

哲学原来很有趣：16位大师的精华课 / 刘帅著．—北京：清华大学出版社，2018

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-50692-8

Ⅰ．①哲…　Ⅱ．①刘…　Ⅲ．①哲学—通俗读物　Ⅳ．①B-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第163518号

责任编辑：刘　洋

封面设计：徐　超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：杨　艳

出版发行：清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦A座

邮　　编：100084

社总机：010-62770175

邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市金元印装有限公司

经　　销：全国新华书店

开　　本：148mm×210mm

印　　张：8.125

字　　数：187千字

版　　次：2018年11月第1版

印　　次：2018年11月第1次印刷

定　　价：59.00元

产品编号：078564-01

内容简介

本书主要围绕生活中经常出现的哲学命题，选取了16位古今中外的哲学名家，将他们的观点用一种通俗易懂且趣味横生的方式介绍给读者。本书以课堂演讲的方式让各位哲学导师讲解自己对各类哲学命题的看法，在观点选择方面，更注重读者的理解与应用。因此本书非常适合对哲学感兴趣的读者和想要了解哲学基本知识的读者。

序一

在大多数人眼中，哲学可能是一门复杂深奥的学科，而且在当今竞争日趋激烈的社会之中，哲学似乎变得越来越跟不上生活的节奏。就像大多数人吃饱饭是为了不挨饿一样，在大学阶段选专业也成为定终身的大事。

哪个专业是热点，哪个专业好就业，哪个专业便成为众人争抢的对象。而哲学在这里的地位就略显尴尬了，在漫长的发展历史之中，哲学似乎并没有过超越其他学科成为热点专业的经历，也没创下高就业人数的成绩。所以哲学似乎成了人们眼中“食之无味，弃之可惜”的对象。

但是，真正接触过哲学、了解哲学的人都知道，哲学是一门海纳百川、贯通万物的学科。它不仅研究人类生活中的基本和普遍问题，对于人类的起源、物质的构成、宇宙的变化规律和人与自然之间的关系都有着深入的探讨和研究。

古今中外的哲学名家们，用自己的一生钻研、探讨哲学问题。对于哲学的定义，不同的哲学家有着各自不同的观点。

爱因斯坦认为：“如果把哲学理解为在最普遍和最广泛的形式中对知识的追求，那么，哲学显然就可以被认为是全部科学之母。”

亚里士多德则认为：“求知是所有人的本性。人都是由于惊奇而开始哲学思维的，一开始是对身边不解的东西感到惊奇，继而逐步前进，而对更重大的事情产生疑问，一个感到困惑和惊奇的人，便自觉其无知。”

黑格尔则将哲学看作“一种特殊的思维方式”。我国哲学家冯友兰在《中国哲学简史》中提出过自己对哲学的定义，他认为“哲学就是对于人生的有系统的反思思想”。

哲学是一种关于人生问题的科学，任何我们在人生过程中遇到的事情，都可以在哲学之中找到答案。正如开篇提到的哲学所面临的现实问题一样，哲学可能并不会“让人吃饱饭”，但哲学却可以告诉人们“吃饭是为了什么”。

有些人搞不清楚这两个问题之间的联系，如果用人生作比喻的话可以说，哲学可能并不会教会我们“人生之路怎样走才会通向成功”，但哲

学会告诉我们“人生的成功存在着多种不同的道路可以选择”。

本书中，我们不去讲述哲学产生和发展的历史，不去剖析哲学发展过程中产生的各种问题，同时也不去讨论哲学与金钱、就业、未来之间的关系。虽然不涉及这些有关哲学的基本内容，但这确实是一本异常有趣的哲学书。

因为在这本书中，你将会聆听到16位古今中外的哲学名家对于自身哲学观点的阐述。准确地说，你将会与本书的主人公一起在课堂上聆听这16位哲学导师的精彩讲座。连续不间断的16堂精彩哲学课，将会让你沉浸在哲学的饕餮盛宴之中。

在面对内容丰富的哲学知识时，你并不会感到晦涩和乏味，因为你可以在课堂上发现这些知识在现代社会之中的不同表现。在课堂上，除了精彩的事例分析外，你还有可能遇到精彩的论点激战，以及有趣的课堂互动。所以在这里你将会领略到哲学的另外一种魅力——有趣。那么下面就让我们与故事的主人公一起走进有趣的哲学世界吧。

序二

顾梦是一位国内顶级大学的哲学系新生，在顾梦看来，顶级大学与哲学专业总是显得格格不入。相对于整体考生来说，顾梦的成绩是不错的，但与高水平考生相比，顾梦的成绩又是不怎么样的，所以最后只能在顶级大学和顶级专业之间，选择了前者。事实上，这所大学的哲学专业也是国内顶尖的。

顾梦左思右想也想不到自己与哲学之间存在怎样的联系，当然，在她正式上课之前，这个问题依然没有得到解决。可能对于“问题少女”顾梦来说，自己除了爱问问题之外，真的没有什么其他方面会与哲学家们扯上关系了。

在新学期，学校进行了改革，利用先进的智能多媒体技术，智能机器完美模拟真人，从而实现了一种时空跨越式的授课。同时，在哲学专业方面，最新推出了一门选修课程——由16位哲学导师共同主讲的“趣味哲学”。

虽然是选修课，但学校的选课大纲却明确要求哲学系的学生必选。而且更加让顾梦无法接受的是，这节选修课每周一节而且每节课要讲一上午，这让患有重度“起床困难症”的顾梦对未来的大学生活失去了希望。

刚刚开始的大学生活就被笼罩上了一层阴影，这让顾梦丝毫没有受到一点儿影响。对的，顾梦一点儿也没有受到影响。面对刚刚开始的五颜六色的大学生活，顾梦显得冲劲十足。社团、学生会、辩论队，舞蹈比赛、歌唱比赛、田径比赛，在第一学期之中，顾梦展示出了一种超人般的表现力。

在积极参与大学活动的同时，顾梦的专业课成绩也并没有落下。虽然对于哲学还是存在一些非好感，但“人毕竟要吃饭的”，做好本职工作是必要的。在完美的第一学期之中，顾梦同学似乎忘记了第二学期开始的“趣味哲学”课的存在，虽然各方面的表现都十分优异，但同时也养成了“绝对不早起”的习惯。

伴随着第二学期的开始，笼罩在顾梦大学生活之上的那块阴影开始迎面而来。而这时的顾梦则还在睡梦之中，现在的时间是星期一早晨7

点50分，太阳已经早早地升起来了，而顾梦则还赖在床上。因此顾梦的“趣味哲学”课就这样开始了。

目 录

序一
序二
第一章　老子导师讲“由来”
　　第一节　面包是怎么有的？
　　第二节　面包为什么不是馒头？
　　第三节　争抢面包有什么用？
　　第四节　面包不用去追求
第二章　孔子导师讲“中庸”
　　第一节　刚刚好就是最好吗？
　　第二节　我们需要听天由命吗？
　　第三节　不动手就是君子吗？
第三章　赫拉克利特导师讲“运动”
　　第一节　你就是火，运动的火
　　第二节　为什么抽刀断水水更流？
　　第三节　这世界就要分出个你死我活
　　第四节　减肥这事不难，但也不好实现
第四章　苏格拉底导师讲“认识自己”
　　第一节　惩恶扬善的“恶魔”
　　第二节　洗白反派的套路
　　第三节　无才便是缺德
　　第四节　是功夫之王就不要做小混混
第五章　柏拉图导师讲“精神恋爱”
　　第一节　爱情和婚姻可不是一样的
　　第二节　婚姻是怎么成为爱情的坟墓的？
　　第三节　为什么非要搞一夫一妻制不可？
　　第四节　没车没房也能拥有爱情
第六章　亚里士多德导师讲“形而上学”
　　第一节　存在的存在是什么？
　　第二节　盖房子的四种原因
　　第三节　怎样才能活得幸福？
第七章　庄子导师讲“无为”
　　第一节　逍遥之道
　　第二节　是谁在主宰星月运行？
　　第三节　庖丁解牛时在想些什么？

第四节　争论对错，不必拼个你死我活
第八章　奥古斯丁导师讲“美学”
第一节　上帝是最美的
第二节　美有等级，但不是三六九等
第三节　“丑人”是怎么出现的？
第九章　笛卡儿导师讲“怀疑”
第一节　完美从何而来？
第二节　每个人心中都有一个上帝
第三节　你真的存在于这个世界吗？
第四节　一个人的哲学构成
第十章　卢梭导师讲“社会契约”
第一节　自然自由与社会自由
第二节　你才是国家的主人
第三节　平等是从何时消失的？
第十一章　黑格尔导师讲“辩证法”
第一节　是谁在推动历史的发展？
第二节　成为密涅瓦的猫头鹰
第三节　实体亦即主体
第四节　从绝对精神到宇宙真理
第十二章　叔本华导师讲“悲观主义”
第一节　幸福不过是一场梦
第二节　麻醉药并不能让伤口愈合
第三节　我们为何要关注悲剧？
第四节　悲剧的结局早有注定
第十三章　尼采导师讲“强力意志”
第一节　“小强”为什么打不死？
第二节　认识自己才能拯救世界
第三节　上帝已死，超人归来
第四节　只有艺术才能拯救人生
第十四章　杜威导师讲“教育哲学”
第一节　教育是什么？
第二节　学校是什么？
第三节　义务教育的理想结局
第四节　从娃娃抓起究竟该“抓”什么
第十五章　罗素导师讲“逻辑分析”
第一节　分析的意义
第二节　鸡和蛋的问题想告诉我们什么
第三节　我为什么而活着

第十六章　萨特导师讲“自由”
第一节　人和物之间的区别
第二节　你的选择决定你的未来
第三节　戴着枷锁的自由
第四节　人为什么要自欺
参考文献

第一章
老子导师讲“由来”



本章主要讲述了老子的哲学思想，其对于世界起源的认识，以及“道”学思想的核心。用现代化的故事情境包装老子的传统“道”学思想，可以让读者更好地理解老子所说的“道”究竟是什么。

老子是中国古代伟大的思想家、哲学家、文学家，道家学派创始人和主要代表人物，被唐朝帝王追认为李姓始祖。老子是世界文化名人，世界百位历史名人之一，今存世有《道德经》一书，其作品的核心精华是朴素的辩证法，主张无为而治。

第一节　面包是怎么有的？

虽然闹钟还没有响起，但大脑似乎告诉顾梦今天与往常有些不同。顾梦好像冥冥之中听到了舍友的呼唤，睁眼一看，宿舍却是空空荡荡的。

手机铃声将睡梦中的顾梦“拉”了起来，“老子啊，是老子，快来！快来！马上上课了。”没等对方说完，顾梦便挂掉了电话。坐在床上的顾梦仍然在努力回忆着什么，突然！有如触电一般，顾梦在转瞬之间，就完成了起床、穿衣、叠被、洗漱等一系列动作。

这一系列动作酣畅淋漓、行云流水，如果有人在旁围观的话，一定会击掌叫好。同时，顾梦也会回以礼貌而又骄傲的微笑。当然，她现在再去回应观众的掌声已经来不及了，因为这样一来，顾梦便赶不上上课了。

随手抓起书桌上的一块面包，顾梦向课堂“飞”去。准确来说，顾梦是迟到了，因为台上的导师已经做完了自我介绍。但从另一个角度来说，导师还没有讲课，顾梦可能还不算迟到。当然从课堂之中以及上百名学生和老师的眼神中可以看出，顾梦应该是迟到了。

除了台下学生和老师之外，台上的导师也注意到了顾梦。看了顾梦一眼之后，导师向顾梦招了招手，示意顾梦来到讲台之上。略显尴尬的顾梦似乎已经失去了思考的能力，径直走向了导师。这时的顾梦已经完全放空了自我，无论是头脑中，还是眼前，都呈现出一种近乎纯净的白。

这种状态一直持续到面包被夺走，准确地说，是导师从顾梦的手中将面包拿走。之所以前面会说夺走，是因为在这个过程中，顾梦出现了一种本能的反抗，以至于方形的面包，到了导师手中已经变成一种长条的形状。

“现在我们正式开始讲课，这位同学就坐到那边吧，台下已经没有位置了。”导师指着台上一角的小凳子说。

这时，顾梦才略微反应过来，缓缓走向“座位”的同时，她仔细看了一下眼前的导师。而与此同时，在她头脑中闪现过一个极为精准的形容

词——仙风道骨。没错，眼前这个老人家正是这样的形象。

“那么，我们的第一堂课就从我手中的面包开始讲起。请问这位同学，面包是怎么来的？”导师指着手中的面包，向顾梦提出了问题。

“面包，这个面包应该是昨天小玉买了没有吃完，剩下的那个。”顾梦站得笔直地答道。

顾梦的回答不仅引起台下同学的哄笑，也让导师拂须大笑起来。“哈哈哈，我不是问这个面包是怎么来的，而是说面包是怎么来的。”

“首先面包来自于面粉，然后面粉来源于小麦，小麦加工成面粉，进而加水变成了面包。”顾梦依然站得笔直，但这段回答就像是在说梦话一般。

台下的笑声依然没有间断，“照你这么说，也可以做出小麦馒头了嘛！好了，请坐吧！由我来讲解一下这个问题。”导师笑着回应着顾梦的答案。

顾梦坐下之后，导师开始了课程的讲解。“前面这位同学的答案，告诉了大家面包的做法，同时，也可以理解为是人类创造了面包。那么如果我们跳脱出面包这个概念，天地、日月、星辰、鸟兽都是从何而来呢？

“天地无人推而自行，日月无人燃而自明，星辰无人列而自序，禽兽无人造而自生，此乃自然为之也，何劳人为乎？”导师的一句古文，让顾梦有些懵，本就看着导师有几分面熟，这让顾梦不得不更加仔细地去观察眼前的这位导师。

“天地万物都是自人类产生之前便自行存在的，它们的变化运转并不以人的意志为转移，并不需要人来操劳。那么在人类之外，是什么东西创造了世间万物呢？

“有物混成，先天地生。寂兮寥兮，独立而不改，周行而不殆，可以为天下母。吾不知其名，强字之曰道，强为之名曰大。大曰逝，逝曰远，远曰反。故道大，天大，地大，人亦大。域中有四大，而人居其一焉。人法地，地法天，天法道，道法自然。

“道可道也，非恒道也。名可名也，非恒名也。无名，万物之始也；有名，万物之母也。故恒无欲也，以观其妙；恒有欲也，以观其所徼。两者同出，异名同谓。玄之又玄，众妙之门。”

在听到了导师讲出的一系列古文之后，顾梦终于知道了眼前这位导

师的身份，原来他就是老子导师啊。正当顾梦激动不已之时，老子导师仍然在继续讲述着课堂内容。

“在天地万物形成之前，便有一个浑然一体的东西，它超越万物而卓然独立，我将它命名为‘道’，它也可以看作天下万物的母亲。天地之间的万物，都是本于道而生，归于道而化的。

“那么宇宙的化生规律是什么呢？道生一，一生二，二生三，三生万物。（见图1-1）



图1-1　老子的道

“那么人是从哪里来的呢？从道之中来。那么人要到哪里去呢？人当然也要往道中去了。那么这位同学，我问你这个面包是从哪里来的呢？”老子导师又对顾梦提出了问题，这一次顾梦显得十分自信，回答的也是铿锵有力。

“从道中来！”顾梦答道。（见图1-2）

“好！很好。无极之道本无一物，从混沌未分中转生出混一之宇宙，是谓‘一’；混一宇宙又分化出天地阴阳，是谓‘二’；阴阳五行交感、天地和合，形成了各种矛盾的统一体，是谓‘三’；各种矛盾的统一体更进一步形成形态各异的事物，是谓‘万物’。”老子导师解释道。



图1-2　老子的道

“了解了这个问题之后，对于接下来的课程内容，就好理解了。我在讲下一个问题时，希望台下的老师和同学们能够多多动脑思考，多提些问题。”

第二节　面包为什么不是馒头？

刚一下课，顾梦便从讲台上跑了下来。在台上听课的感觉实在令人尴尬至极，落荒而逃的顾梦自然遭到了同学们的“挖苦”。在“挖苦”之余，同学们对老子导师的形象开始议论纷纷。

如果用最简洁的话语来形容老子导师，那么“仙风道骨”自然是最合适不过的。而除这一点之外，老子导师还给人一种平易近人的感觉。正在大家议论纷纷之时，台上的老子导师开始整理衣冠，准备继续上课。顾梦则在台下的角落之中找到了一个座位坐下。

“前面我们讲到了‘道’，在我看来，他是宇宙万物的本源。正是由‘道’开始，才演化出世间形态各异的事物。那么下面我们再来详细地讲一讲这个‘道’的内容。”

“咦？先前台上这位女同学去了哪里？是离开课堂了，还是在下面就座了？来来来，到台上来，我们继续讲课。”随着老子导师的话音落下，栖于台下一角的顾梦被众多学生和老师的目光锁定，在众目睽睽之下，顾梦又坐回到了台上的座位。随着顾梦的落座，引发了台下小范围的欢腾。

“下面我们继续讲课，那么，在这里我有一个问题，这个面包是因何而存在的？”老子导师又拿起上节课的面包，对顾梦提出了问题。

“或者说，以你的理解，这个面包作为一个物体，为什么又被称作面包呢？”台下的同学对于老子导师的这一问题十分疑惑，当然，这个问题对于顾梦来说同样很难回答。但顾梦这一次表现得却十分镇定、从容。

“虽然在现实生活中，面包是由面包师傅加工出来的，但为什么面包会作为面包存在，而不是作为馒头而存在呢？因为它们在构成上明显是不同的，那么这个构成在哪里不同呢？是因为面粉的种类不同吗？不对！前面老子导师说过了，它们都是由‘道’构成的，所以也是‘道’让它们变得不同，也就是说在构成它们之时，‘道’让它们的存在变得不同。”

在顾梦一连串的回答之后，台下一片寂静，老子导师也没有立刻回应顾梦的回答。在长舒一口气之后，顾梦坐在了椅子上，并用双手按住发抖的双腿，尽力表现出先前的淡定。

“这位同学回答得很好，她所回答的也正是我们下面要讲的内容。这样看来，上节课这位同学明显是不在状态嘛。”

“道者，万物之奥。”（见图1-3）

“大道氾兮，其可左右。万物恃之以生而不辞，功成而不有。”



图1-3　万物之意存于道

“道是一切存在的中心，道的存在不依存于其他任何事物，而其他任何事物都需要依存于道。世间的万事万物离开了道，便会失去万物的根据。”老子导师又开始了“古今夹述”的讲解。

“那么，在这里，大家有什么疑问吗？在我讲解的过程中，有什么疑问可以随时提出来，我们一起讨论分析。”老子导师的话音刚落，台下便有同学举起手来。

“您说道是万物存在的根据，那么您认为在我们的现实生活中，有哪些东西是依存于道的？或者说，您是认为您手中所拿的面包也是依存于道而存在的吗？”站起来提问的是一位戴着黑框眼镜的男同学，仔细一看，这位同学的眼镜片正如瓶底一样厚。

“这个问题问得很好，既然提出了这个论点，就要有例子来加以论证。实际上，关于这个问题，如果我们仔细观察生活以及自身周围的那些事物，就会发现其实万事万物都有其存在的依据，而这个依据就是我所说的道。”

“昔之得一者，天得一以清；地得一以宁；神得一以灵；谷得一以盈，万物得一以生；侯王得一以为天一正。”（见图1-4）

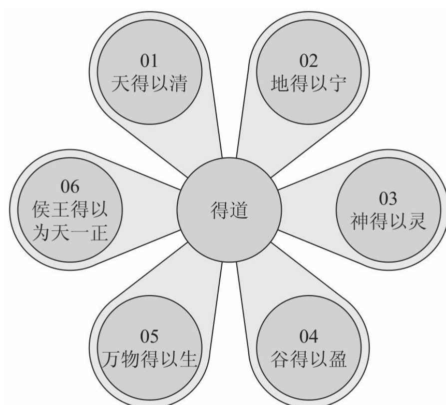


图1-4　万物“得到”将生

“我们的生活之中，都有哪些事物得到过道呢？天得到过道，正因如此而变得清明；地得到过道，正因如此而变得宁静；我们人也得到过道，得到过道的人会变得更加英明；山川河谷得到了道会变得充盈；草木万物得到了道，才能够茁壮生长；从历史之中，可以看到凡是那些成为天下首领的人，都曾获得过道。”

“那么如何证明它们曾获得过道呢？有变化就说明获得过道吗？不然！因为变得更好才算获得了道，而这些事物如果没有获得道的话，可能就会演变成为另外一种样子。”老子导师如连珠炮般不停地说着。

“其致之也，谓天无以清，将恐裂；地无以宁，将恐废；神无以灵，将恐歇；谷无以盈，将恐竭；万物无以生，将恐灭；侯王无以正，将恐蹶。

“前面我所说的正是描写没有道作为依靠时，天地万物将会呈现出的状态。没有了道，天便不得清明，而要出现崩裂；地则会不得安宁，而要变得崩溃；人则会无法保持灵性，可能会慢慢灭绝；河谷也会无法流水，变得干涸；草木万物也将无法生长，逐渐枯萎；那些拥有江山的人，也会失去自己号令天下的地位。

“那么面包也是如此的，作为世间万物，面包也是依靠道而存在的。并且因为道所赋予它的内容的不同，面包所呈现出来的形态也与其他万物有异，所以它才能区别于馒头而成为面包。”老子导师慢慢走到了顾梦的旁边，将面包还给了顾梦。

“道不属于矛盾对立的任何一方，但矛盾双方却因道而产生。道不具有任何的规定特性，但一切事物的规定性却由此而来。道也不具有差别性，但一切以道为依存的事物却因此而产生差别。

“正是这些原因决定了道是一切事物的共同本质。而任何事物都从道之中获得了构成自身的各种特殊本质。这也就形成了世间纷繁复杂的各种事物形态。

“世间万物纷繁复杂，道却是恒久不变的。而道的内容，除了前面我们所讲到的，还有很多。”

第三节　争抢面包有什么用？

利用休息时间，顾梦飞快地吃完了已经变形的面包。由于休息时间短暂，只能用这面包来慰藉自己已经饥饿不堪的胃了。对于饥饿不已的顾梦，同学们则是极尽调侃之能事，“老子导师的精神食粮还不够你吃吗？”“坐在那么靠前的位置还不够吃吗？”“对啊，对啊，精神食粮难道不比这面包强多了啊？”

面对同学的调侃，本就没有精神的顾梦显得更加萎靡。现在似乎没有什么东西能够吸引她的注意，除非是一顿免费的午餐。转眼间，老子导师似乎又开始整理自己的衣冠，下一堂课又开始了。

顾梦这一次径直走到了讲台上的座位坐好，老子导师对着顾梦会心一笑，这让顾梦无神的双眼充满活力，又一次打起精神来，很显然，老子导师似乎又有什么难题需要顾梦来回答。

“这一次这位同学很准确地找到了自己的座位，十分不错，正好，我这里还有一个问题需要人来解答。咦？你的面包没有了啊，那么我们就不再讨论面包的问题了。在我看来啊，面包对于人类的生存来说有用，但并不能够作为人生的最终追求。”

“那么，这位同学，对于你来说，人生应该去追求什么呢？”对于老子导师的提问，顾梦没有反应过来，因为她还沉浸在前面面包的故事之中。身体上的饥饿让她一心只想着追求面包，而当老子导师再次对顾梦提问时，她才从面包的幻想之中惊醒过来。

“人的一生应该追求的是真理，是那些对人类有益，对社会有利，对祖国建设有积极作用的东西。要相信面包会有的，牛奶也会有的，这些东西都会在追求真理的道路上获得。”顾梦随口而出的一席话，引得讲堂中一片欢笑，老子导师也是无奈地笑了笑，并转身回到了讲台中间。

“你要是一直这样回答我要讲的内容，台下的同学们可能会认为你是我请来的‘托’了。”老子导师对于顾梦的调侃并没有传到顾梦的耳朵之中，因为她再一次沉浸到了追求面包的幻想之中。

“好了，也正如这位同学所说，我们所追求的应该是客观的真理。当然在这里，我所说的还是道。”

“天长，地久。天地之所以能长且久者，以其不自生也，故能长生。是以圣人后其身而身先，外其身而身存，非以其无私邪？故能成其私。”

“天地之所以能够长久不变地运转，是因为它们自然地运行并不是为了自己的生存，正因这样，它们才能够长久生存。而那些能够在众人之中保持领先的人，往往都是那些懂得谦让，将自己置之度外的无私的人。也正因为这样他们才能够始终保持领先。”

“所以，人应该如天、地一样，自然而清静无为。这也应该是人类所追求的最高境界。天地有道而能够恒久运转，而有道的人也能够领先于其他众人。当然在这里，我还有一个更好的比喻来说明人应该追求的东西。”老子导师缓缓向前走了几步。

“上善若水。水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。居，善地；心，善渊；与，善仁；言，善信；政，善治；事，善能；动，善时。夫唯不争，故无尤。”（见图1-5）



图1-5　水之性

“在现实生活中，人类其实有一个很好的效法榜样——水。高尚的人应该具有水一样的品性，他们应该如水一般，既柔又停留在卑下的地方，去默默地滋润万物，与世无争。这应该是最为完善的人格才能够具备的心态和行为。（见图1-6）



图1-6　上善若水

“那些能够做有利于众人的事情却依然与世无争的人，愿意默默无闻地去做别人不愿意做的事情的人，能够贡献自己的力量去帮助别人的人，他们往往都是高尚的人。”

“老子导师，我们生活的时代与您所生活的时代并不相同。在您那个时代，是金子可能早晚会发光，但在我们这个时代，发光的往往是那些镀金货，真正的金子往往会被掩埋。而如果这时候再不去争、去夺的话，我们的生活中岂不会充满越来越多的镀金货了吗？”一位高高瘦瘦的同学提出了自己的问题。

“那么你是愿意成为这种‘镀金货’呢，还是愿意成为真正的金子？”老子导师并没有因为这位学生的随意发言而生气，反而对这位学生的问题展开了反问。

“当然是金子了，谁都知道那些‘镀金货’没有什么真材实料，为什么要成为‘镀金货’。”这位同学似乎想要跟老子导师辩论一番。

“既然这样，那么你认为自己现在是金子吗？”老子导师继续着自己的追问。

“虽然不是金子，但至少要比那些‘镀金货’要好得多。”这位同学的语气显然比之前更加急切了一些。但老子导师依然保持着拂须微笑的姿态。

“好，你有一颗成为金子的心就足够了。事实上，我并不喜欢金子，反而更喜欢水一些。所以对于前面同学提出的问题，我还是用水来作答。”

“江海之所以能为百谷王者，以其善下之，故能为百谷王。

“那些江河湖泊之所以能够成为百川汇合之处，是因为它们善于处在

地下的地方。虽然江水可能发源于山巅之上，但最终还是会流到低处汇合成江海。正是它们不与人争，才会出现每人能够与之相争的局面。

“水正是一种不争且柔软的物质，但正是这种最为柔软的物质，却能够穿梭在最为坚硬的东西之中，从而以无形的力量去穿透本没有间隙的东西。这正是以柔弱战胜刚强的例子。

“那么对于前面同学所提出的‘镀金货’究竟是刚强，还是柔弱呢？答案是表面刚强，内在柔弱，这种物质是最容易塑造，也最容易摧毁的东西。当然其存在也是有期限的，它们不可能会像那些表现出柔弱却十分刚强的物质一样，长久地存在下去。

“在你们现在的社会中，人们一个个的都在争抢着面包，他们很多时候都忘记了面包是怎么来的。正如前面所说，面包并不是人生最终的追求。我们的人生究竟应该追求什么呢？这个留在下节课来讲解。”

第四节　面包不用去追求

“前面我们讲到了‘面包是怎么来的’‘面包为什么是面包’，以及人们都在争抢面包这些问题。同时我们还留下了一个问题，下面在这节课之中，我们将这个问题作为总结，我们的人生究竟应该追求什么？”

吃饱饭之后的顾梦显然精神了很多，对于面包的问题也早已抛在了脑后。老子导师的最后一堂课，顾梦准备铆足精神好好听讲。

“那么，这位同学我们接着你上节课回答的那个问题来讲述这节课的内容。”老子导师走向顾梦的方向。

“上节课你说人的真正追求是真理，然后又提到了面包会有的，牛奶也会有的这一论述，你能告诉我你的根据是什么吗？”虽然精神集中，但被老子导师这样一问，顾梦还是陷入思考的困境之中，她努力让自己平静下来。然后让大脑中的思绪飞速旋转，但显然因为吃得太多而影响了思考的效率。

“莫不是因为面包是真理所创造的，然后牛奶也是真理所创造的，最终真理是道的一种表现？”顾梦已经完全不知道自己在回答什么，只是大脑仍然在思考，但是答案已经通过语言表述出去了。至于这个答案是不是真的来自大脑的思考，顾梦显然已经不记得了。

“哎呀！这个姑娘可真是冰雪聪明啊，每一次都能够准确地回答出问题的关键，就好像考试之前，老师提前透题了一样。”老子导师显出了满脸的欣喜，好像很久没有遇见这样一个能够读懂自己的人一样，如果是在私人场合，老先生似乎就要跳起来了。

“在我看来，面包是不用去追求的，人生所追求的终极目标就是道。那么在最后的课程里面，我们再系统地总结一下道的内容。”

“道之为物，惟恍惟惚。惚兮恍兮，其中有象；恍兮惚兮，其中有物；窈兮冥兮，其中有精，其精甚真，其中有信，自今及古，其名不去，以阅众甫。吾何以知众甫之状哉？以此。”

“首先从形态上来看，道并没有清楚固定的实体，更多时候它呈现出一种恍恍惚惚的状态。虽然外形显得颇为模糊，但其内在却有着精质的实物。那么，通过道我们能够认识到什么呢，通过道我们可以观察到万

事万物初始的状态，也就是说我们可以知道万事万物是如何开始的。”

“另外，道又是永恒存在的，是物质的。道并不是世间之中的一种或一类物质，我们我无法去触摸它，只能去感知和领会它的存在。而在这个过程之中，道又是始终在循环运动的。”

“反者道之动，弱者道之用。天下万物生于有，有生于无。”

“道在循环运动之中，又在不断发挥着自己的作用，虽然这种作用微妙、柔弱，但它却引导着天下万物的生成与运行。所以说，道又可以被看作一种规律般的存在。”

“那么既然作为一种引导万事万物运行的规律，那么具体来说这种规律又表现在哪些方面呢？有哪位同学知道这个问题的答案呢？”

“阴阳”“对立统一”“矛盾”，讲台下面的同学纷纷表达着自己的观点，似乎对于老子导师所要讲解的内容已经研究得十分深入了。顾梦则还沉浸在前面老子导师所说的“面包是不用追求的这句话”，她总是搞不清为什么有了道，就不用再去追求面包。当然这种想法并不是出于填饱肚子的考虑，而是出于一种谨慎的思考。

“在这里，需要指明的是我所讲的道作为一种规律，并不是大家所理解的抽象的规律，而是指道发挥着规律的作用，也就是说它像是规律一样来引导万物的运行。

“有无之相生也，难易之相成也，长短之相刑也，高下之相盈也，音声之相和也，先后之相随，恒也。

“甚爱必大费，多藏必厚亡。故知足不辱，知止不殆，可以长久。

“将欲歙之，必固张之；将欲弱之，必固强之；将欲废之，必固兴之；将欲取之，必固与之。

“天地间的万物往往都是对立统一的，有和无、难和易、长和短都是对立而生，相对形成的。而在另一方面，过分地追求名利会付出更多的代价，过分的积聚财富可能会遭受更大的损失，这是一种物极必反的规律。正因为事物往往都是向着它相反的方向转化的，所以，我们在面对这些事物时，就应该反其道而行之，由反入正去解决问题。

“了解了道的规律作用可以更好地帮助我们去处理生活中的事务。而在道的内涵之中，对于大家来说最为重要的一点，是人生之道。

“对于人生之道，在这里送给大家一段话，具体的内涵大家要自己去

体会，希望这句话可以对日后大家的行为方式产生积极的影响。那么这样也就没有辜负我为大家所讲的这一堂课了。

“信言不美，美言不信。善者不辩，辩者不善。知者不博，博者不知。圣人不积，既以为人己愈有，既以与人己愈多。天之道，利而不害。圣人之道，为而不争。”

老子导师说完这句话之后，转身走进了幕布之后，随之讲堂上的灯光全部亮起。幕布后面跑出的老师开始组织大家有序离场，这说明第一堂“趣味哲学”课结束了。

咦？顾梦好像还没有回过神来，原本就满脑子的疑惑，现在的疑惑似乎以千万个数量级在爆发式增长。这就完了？面包的问题呢？面包为什么不用追求啊？顾梦呆立在讲堂之上，回过神来之后，她跑到幕布后面想要向老子导师问清楚自己的疑问，但让她惊讶的是老子导师就好像凭空消失了一样，不见了踪影。

第二章
孔子导师讲“中庸”



本章主要讲述了孔子关于“中庸”的思想，中国古代哲学家对于中庸有着不同的见解，其中唯有孔子的“中庸”思想流传最广。作为一代圣哲，孔子的“中庸”思想并不是独立于其哲学体系之外的，而是与其他哲学思想紧密相连，读者在阅读过程中需要仔细感受。

孔子在古代被尊奉为“天纵之圣”“天之木铎”，是当时社会上最博学者之一，被后世统治者尊为孔圣人、至圣、至圣先师、大成至圣文宣王先师、万世师表，被列为“世界十大文化名人”之首。其儒家思想对中国和世界都有深远的影响。

第一节　刚刚好就是最好吗？

经过了一周时间，顾梦头脑之中关于老子导师所讲的内容已经遗忘了七七八八。对于在各个方面都兴趣颇广的顾梦来说，想要让她长时间将注意力集中在一个方面，显然是不可能的。所以对于面包为什么不用去追求的问题，也已经被她抛到了九霄云外。但对于新一周的“趣味哲学”课的上课时间，她倒是没有忘记。

顾梦心想，上一堂课的尴尬绝对不能在这一堂课之中上演。所以在这天一早，她便和同宿舍的伙伴一同在讲堂的前排占好了位置。因为学校没有提前公布讲课导师的名单，所以对顾梦和其同学来说，每堂课的猜导师也成了上课的“趣味”之一。

正在大家不亦乐乎地猜测着今天的导师是谁的时候，讲堂上的灯光一下子全部熄灭，而后讲堂中间被几束灯光所照亮。在灯光聚焦之处，一位体型中正的老者站立其间，顾梦唯一的感觉就是这位老者身材高大，给人一种威武的感觉。

“我看台下来了很多的同学和老师，座位刚刚好坐满，在我看来这种状态是最好的状态。如果人坐得太满超出了座位的数量，有很多同学站着听课的话，那么效果肯定是不会太好的。如果人数太少没有到达座位的数量，那空余的座位又会造成空间的浪费，也不是太好的。所以现在是刚刚好的状态。”

台上的导师自顾自地说了起来，台下的同学们似乎还没有反应过来，顾梦也是一头雾水的不知所以。顾梦的注意力依然集中在导师的形象上面，而没有注意听导师所讲的内容。

“那么下面请坐在前排的几位同学到讲台上来，与我一同来为大家讲课。”顾梦又一次幸运地与前排的同伴被选中到讲台上，大家围在导师的身边面向台下坐好，这一次顾梦似乎看清了这位导师的形象，这位正是孔子导师。

“好，那么我们现在开始这节课的内容。这节课就从刚刚我提到的刚刚好就是最好的状态开始，关于这个内容，我将其总结为‘中庸’。

“中庸之为德也，其至矣乎！民鲜久矣。（见图2-1）



图2-1　中庸为美

“首先，我将中庸看作一种道德，而对于大多数人来说，这种最高的道德已经甚为缺乏了。即使在你们现在的生活之中也是如此，很少有人会去注重中庸这种道德了。那么关于这个问题，你们是怎么看的呢？”

随着导师的提问，讲堂之中的议论之声也渐渐变大，坐在台上的同学们也是一个个交头接耳地在交谈。

“那么这样，大家一个一个地来表达自己的观点，台上的同学们你们是怎么看待中庸这个问题的？”导师开始环顾台上的诸位同学。

“中庸是一种为人处世的态度，处事不偏不倚，为人中正调和。”同学小A说道。

“中庸是说一个人做事点到为止，不能太过。”小B也提出了自己的观点。

小C则说：“处事圆滑也是中庸的一种表现。那和事佬还是中庸呢。”

“不对！你们那说的是消极的、庸俗的观点，中庸是积极的。”小D则一口否决了其他人的观点。

“不对！中庸才不全是积极的呢，鲁迅先生也认为中庸是一种消极的态度，阿Q的精神还可以成为中庸呢。”小C反驳道。

“不对，不对！你说的那个中庸已经偏离了导师要讲的中庸了，那是

庸俗的。”小A也提出了自己的反对意见。

听着台上同学的议论，顾梦仿佛找到了在辩论队中的那种感觉。分坐在导师两边的同学各代表一支队伍，围绕着导师的问题，展开了激烈的辩论。中庸究竟是什么？它到底是积极的，还是消极的？顾梦渐渐有了兴致，开始将自己的开关调整到了辩论模式。

“关于中庸的问题，不能完全说是积极的，还是消极的，所有问题都需要一个特定的情境，这样我们才能够判断那时的中庸是有价值的，还是一种懦夫的表现。”在顾梦的发言结束之后，导师将话题接了过去，讲堂也一下子安静了下来。

“看样子在中庸这个问题上面，大家考虑的还是比较深入的啊。那么下面我来说一下我的观点。

“我将中庸理解为几层不同的意思，首先它是一个较高的道德境界，一般人很难能达到，而这也是评价君子的一个重要标准。其次中庸更是一种方法，这一点可能是大家都没有提到的，中庸的重要意义在于庸中，也就是使用中道的方法。最后一点是关于中庸的原则性，这一点也是很重要的，不能忽视。（见图2-2）

“中庸这种道德境界大家都应该清楚，我主要来讲一下关于中庸的方法性与原则性。



图2-2　中庸

“曾经我的一个学生问我，我的学生子张和子夏两个人在性情上哪个比较好。我的回答是‘师也过，商有不及’，如果从一个标准判断的话，子张有些过，而子夏则有些不及。在我看来，两个人都应该向中间的标准靠拢，也就是‘庸中’，去完善自己的性情。

“君子中庸，小人反中庸。君子之中庸也，君子而时中。

“那么中庸是不是不要原则，是不是和事佬，是不是要迎合大多数人

的主张呢？在我看来不是的，正如前面所说，君子能够随时做到时中，无过也无不及。而小人则往往会违背中庸，易走一些极端。

“中庸是要随时符合标准，而不是随时降低标准。那些畏惧强权，或是自欺欺人的做法，并不能算作中庸的表现。

“所以说中庸既是一种理想的境界，也是一种普遍的方法。我们要在世间的诸多对立之中，找到一种和谐的状态，用和谐来对抗对立、克服对立，这才是中庸之道。”

第二节　我们需要听天由命吗？

“关于中庸的问题，我们在这节课就不继续讨论了。那么剩下的问题就留给在座的同学们自己去思考了。我们接下来要讲述的概念叫作‘听天由命’。”

顾梦和同学们还没有从“中庸”的讨论之中回过神来，导师便提出了下一个话题。原本对于“中庸”还充满热情的顾梦，显出一种恋恋不舍的表情。虽然思维上的跳跃可以接受，但情感上还是很难转换过来的。顾梦的脑子里现在不知道在想些什么，只听到了“天”和“命”这两个字。

“在这个概念之中，需要在座的同学们考虑的问题有两个，也就是前面概念中的两个重要内容——‘天’和‘命’。在各位看来，这个‘天’是什么样的天，而‘命’又是什么样的命呢？”

议论声再次随着导师的提问而响起，在大家的声音之中，可以听得清晰的大概有几种不同的意思。

小A：“天可以是自然界的天，命则是我们的生命。”

小B：“天是一种自然的规律，但命应该是生物学中的概念。”

小C：“天是一种象征，命是一种表现。”

小D：“有的人活着，但是他已经死了，这就是命没有了。”

此起彼伏的讨论声过后，随之而来的是一片寂静。讲台下面的学生就像是犯了错的孩子一般不再出声，讲台上面的同学们也是一个个面面相觑。全场的焦点再一次聚集在了导师的身上。

“好，各位的回答还真是内容丰富、条理清晰啊。那么在台上的各位同学对这两方面的内容有更多的认识吗？”

“天和命如果放在一起的话，也是可以讲得通的。”戴着金边眼镜的男生说道。

“对，天命也可以是一个概念，这说明它们在意义上也是有着一定的相通之处的。”高个子的男生似乎也同意他的观点。

“那么具体是在哪些方面相通呢？”看到台上的两个同学出现了停顿，导师对于这两个同学的问题展开了追问。

“这个，具体来说也和其他同学所说的意义差不多。”戴着金边眼镜的男生说道。

“嗯，应该是差不多的。”高个子的男生应和道。

“好的，我来说一下我眼中的‘天’和‘命’的看法。首先，对于大多数人来说，天可能具有一种高高在上、支配万物的感觉，而命则是一种被上天安排好的东西。这也是前面两位同学所说的天与命的联系之所在。

“在我看来，天不仅是一种客观的自然存在，同时它还具有一种特殊的力量，天掌握着世间万物，同时还会传授道德予我们。

“天何言哉？四时行焉，百物生焉。天何言哉？

“虽然是万物的主宰，但天并不会始终控制着世间的万物。天对于人的主宰更多是一种约束，而不是禁锢。（见图2-3）



图2-3　天不束人，人自缚

“天生德于予，桓魋其如予何？

“在一次我从卫国前往陈国，途经宋国时，我和学生们正在大树之下演习周礼的仪式。而桓魋将大树砍倒之后，还想要谋害我，学生们十分担心我的安危，连忙保护我离开。但是在我看来，因为上天将仁德赋予了我，所以桓魋是没有办法伤害到我的。

“这便是我所说的上天将会赋予人道德，所以说上天是具有神秘的力

量的，它能够将一些特殊的使命赋予人们。”

“老师，您所说的意思是天上有神灵在观察着我们吗？我们表现得好就会受到奖励，我们表现得不好就会遭受惩罚吗？”顾梦在导师停顿的间隙提出了这个问题，一口气说完之后，顾梦却感觉自己提的问题有些不妥。

“上天是否有神灵这个问题，因为我们没有亲眼见过，并且也没有听说过别人看见过，所以也很少会谈论这方面的问题。而至于上天是否会根据人们的表现来施行奖励或惩罚，这个问题，我可以在下面的论述中解答。

“道之将行也与，命也；道之将废也与，命也。

“命是一种人力所不可控制和预测的力量，也可以说人类是没有办法去掌控已经设定好的命运的。所以我们不应该去盲目追求那些在我们命运之外的东西，因为那些东西是不属于我们的。

“吾十有五而志于学，三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲，不逾矩。

“君子有三畏：畏天命，畏大人，畏圣人之言。小人不知天命而不畏也，狎大人，侮圣人之言。（见图2-4）



图2-4　君子三畏

“其实，更多情况下，将‘天’与‘命’放在一起是比较好理解的。天命是在我们人生中出现的一连串的偶然事件的总和，而‘知天命’便是要知道这些事件发生的大致规律，然后由此来预测出自己的人生发展规律。在这个过程中，我们便可以知道，哪些事情是轻易就可以得到的，哪些事情是通过努力可以得到的，还有哪些事情是即使努力也无法得到的。

“当然这种对于‘天命’的把握，在我看来，至少一个人在五十岁左右

才能够完成。那么既然我们知道了‘天命’的这些内容，是不是说就可以改变或是藐视‘天命’了呢？并不是的，我们还需要‘畏天命’，对‘天命’怀有敬畏才能让我们走得更远。

“在我看来，听天由命并不是一种消极的生活态度，更多的是一种在‘知天命’之后，抱有的一种‘畏天命’的态度。当然人们可以通过更加积极的方式去影响‘天命’，但如果想要使用蛮力去改变‘天命’的话，最后很可能没有办法达到自己的目的。”

第三节　不动手就是君子吗？

从导师前面所讲述的内容之中，顾梦已经认出了讲课的正是孔子导师。但对于导师所讲的内容，顾梦总是觉得没有讲到“点子”上。按理说，孔子导师应该拿出自己最为擅长的学说来讲才是，怎么到现在也没有听到呢？

“前面我们讲到了中庸以及天命的内容，下面我们来讲一讲君子的问题。当然在最开始，依然有一个问题，什么样的人才能够被称得上是君子呢？”

“为了节省时间，这一次还是由台上的同学们做代表发言吧。”这一次孔子导师没有给大家讨论的机会，又一次将答题的任务放在了台上同学的身上。

“君子动口不动手。”顾梦早就想到了孔子导师的“套路”，第一个说出了答案，虽然这个答案看上去并不正经。

小A：“君子成人之美，小人乘人之危。”

小B：“君子坦荡荡，小人长戚戚。”

小C：“君子之交淡如水。”

小D：“君子和而不同。”

在顾梦的带动下，台上的同学纷纷给出了自己的答案。一时间关于君子的名言警句层出不穷，讲台上的同学们就如比赛一般，搜肠刮肚地将自己所知道的与君子有关的名言警句一股脑地说了出来。

“好好，到此为止，再让同学们说下去，一些同学就要把我下面所讲的内容说完了。”孔子导师及时制止了台上的学生继续发言，开始自顾自地讲了起来。

“在我看来，君子首先应该具有一定的品德，其次，君子的内在品德应该在外在表现出来。下面我主要从两个方面来讲解君子的内容。

“富与贵，是人之所欲也，不以其道得之，不处也；贫与贱，是人之所恶也，不以其道得之，不去也。君子去仁，恶乎成名？君子无终食之间违仁，造次必于是，颠沛必于是。

“富贵是人们所追求的，贫贱是人们所厌恶的，但对于君子来说，用不正当的方法获得富贵，用不正当的方法抛弃贫贱，这都是错误的做法，是不可取的。对于君子来说，仁德是必不可少的最为本质的特征，君子就是要在任何场合之中，都始终遵循仁德的要求。

“同学们很喜欢将君子与小人放在一起去对比，而正是将这两种人放在一起对比，我们才能够看出君子在道德方面的高尚情操。

“君子怀德，小人怀土；君子怀刑，小人怀惠。

“君子喻于义，小人喻于利。

“君子上达，小人下达。

“上面这些内容都是君子与小人之间的区别，君子所关注的始终都是大德大道，而那些小人往往只会关注那些小惠小利。君子即使在穷困潦倒之时也会坚持道义，而小人则只会想尽办法让自己变得富贵。”（见图2-5）



图2-5　小人与君子

“那么，孔子导师，您认为君子拥有了道德之后，就不需要去考虑穷困的问题了吗？人不是要首先保证自己的生存吗？”坐在导师身旁的一个胖胖的男同学向孔子导师提出了这样一个问题。

“人的生存问题当然是需要考虑的，而君子当然也会遇到贫穷的问题。记得曾经我的学生也问过我同样的问题。”

“那一次是我们一同被困在陈国，但是粮食已经没有了，很多人都饿得爬不起来。正是在这种情况之下，我的学生向我提出了这样的问题‘君子也有穷困得没有办法的时候吗？’对于这个问题，我的答案也很明确，当然有，但是与小人相比，君子在这种时候，并不会选择做出错误的事情，而小人往往会在穷困的时候胡作非为。”（见图2-6）



图2-6　成君子难，做小人易

“现在你问我君子是否需要考虑生存和穷困的问题，答案也是一样的，问题是需要考虑的。当君子真正遇到了那样的情形时，他们往往能够做出正确的选择，而不会做出错误的事情。”

“那么是不是说，具有道德的人就是君子了呢？这一点还不能轻易下结论，在这里我们只能得出，具有道德的人并不是小人，却不一定是君子。”

“这里我们就来讲一下君子的第二个方面的特征，也是君子特质的一种外在表现，那就是君子风度。君子风度简单来说就是君子身上所具有的那些优秀的特质，包括待人处事之时的态度，与人交往之时的行为等方面的内容。”

“君子义以为质，礼以行之，孙以出之，信以成之。君子哉！”

“君子求诸己，小人求诸人。”

“君子矜而不争，群而不党。”

“君子不以言举人，不以人废言。”

“与‘君子坦荡荡’一样，上面这些内容就是对君子风度的一种最好概括。君子在行事之时以道义为基础，通过礼仪去实行，然后用谦逊的语言表达自己的观点，用诚实的态度来完成整件事情。这些特质正是君子

风度的重要表现。”

“君子还能在严于律己的同时，还能够做到宽以待人。虽然与他人聚在一起，却能够与他人保持一定的距离，不结党、不营私。在与人结交的过程中，君子不会因为一个人的正确言论而进行推举，也不会根据一个人一时的错误言论而否定他人。君子的胸怀往往是宽厚、善良的。”

“所以，在我看来，君子不仅要具有道德方面的操守，明确自己在社会之中的责任与义务。同时还需要具备宽容、礼让、谦逊等各种优秀的行为品质，对人对事的时候时刻表现出一种君子的风度来。”

“好了，那么现在各位同学们可以依照我所讲到的这些内容来确定一个衡量君子的标准。随后可以用这样的标准去衡量一下自己，再衡量一下社会之中，处在聚光灯之下、镜头之前的成功人士们。”

“要记住，时代在变，但衡量君子的标准始终都没有改变。如果你发现在这个标准之下社会之中没有君子，那么一定是社会发生了某些改变。”

第三章
赫拉克利特导师讲“运动”



本章主要介绍了哲学家赫拉克利特关于“运动”的思想，赫拉克利特认为世界的本原是火，火可以转换为其他物质，是它开创万物，并推动着世界的发展。本章在具体内容上，主要选取赫拉克利特的代表观点，将其嵌入故事之中，让读者理解起来更加容易。

赫拉克利特是一位富有传奇色彩的哲学家，也是爱菲斯学派的代表人物。他的理论以毕达哥拉斯的学说为基础。他借用毕达哥拉斯“和谐”的概念，认为在对立与冲突的背后有某种程度的和谐，而协调本身并不是引人注目的。他认为冲突使世界充满生气。

第一节　你就是火，运动的火

“按照前面两节课的套路，今天这节课不出意外，来的肯定是孟子导师。”顾梦边走边与旁边的同学交流着。自从前两节课过后，“趣味哲学”课成了学校中的一个热点，不仅是哲学系的学生，许多其他专业的学生都会来旁听。所以如果不提前一些到讲堂的话，可能连座位都没有了。

对于顾梦的论断，同学们并没有反对。似乎在老子、孔子之后，大家最容易想到的就是孟子了。“啊，对了，还有可能是庄子导师。”正大口吃着早餐的顾梦又补充道，同学们依然没有对顾梦的话做出反应。大家似乎都还没有从睡梦之中清醒过来，难得的是这一天的顾梦倒是精神得不得了。

来到课堂，众人在中间偏后的地方找了一处位置，刚刚坐下来，讲堂之中便响起了音乐。

“你就像那一把火，熊熊火焰温暖了我，你就像那一把火，熊熊火光照亮了我。”在场的同学都被这首音乐所吸引，纷纷朝讲堂之上望去。但令人失望的是，并没有人在台上唱这首歌，发出声音的应该是讲堂之中的音响设备。

顾梦开始随着旋律摆动起来，虽然同学们都在用异样的眼光看着她，但她依然乐此不疲地摆动着身子。但很快，顾梦发现，这并不是一首完整的歌曲啊，虽然过了很长时间，但歌词总是在循环着“你就像那一把火，你就像那一把火”。反复听着这样的歌词，让顾梦不由地觉得自己似乎都快成为一把火了。

而正当顾梦把自己当作一把“燃烧”的火时，音乐却戛然而止了。

“各位同学们，现在我们开始上课，今天的课由我来为大家讲述。”一位上了年纪的老者出现在了讲台之中，虽然已经一把年纪，但看得出老人家一身英气，充满了贵族气质，而且从外貌上看，很明显是西方人士。

虽然猜错了导师让顾梦很“受伤”，但这位导师的出现显然吸引了顾梦的注意。

“首先我得说来到这里非常荣幸，但听说这一次并不仅仅由我一个人来为大家讲课，这让我觉得又有些不高兴。大家需要获得的是知识，而不是那些谁都能够讲出的事情，如果总是学习一些那样简单、平凡的东西，你们是没有办法成为优秀的人的。”

“那么在这里我就来谈一下我的一些在哲学上面的看法，你们可以将这些当作人生的智慧。”

顾梦似乎在这位导师的身上看到了“霸道总裁”的影子，至少从短短的几句话中，这位导师所展现出来的确实是一种孤傲的气质。对于顾梦这样的女生来说，显然这位导师要比前两位导师更吸引自己。

“首先，我想要讲的是世界是什么样子的，人类又是什么样子的。看上去这似乎是两个问题，但实际上这是一个问题，因为无论是世界，还是人类，又或者是其他什么东西，它们都是一样的。”

“世界上一切相同的东西并不是神所创造的，当然也不是人所创造的。无论在过去、现在，还是在未来，它们都是一团永恒的活火，它们会在一定分寸上燃烧，然后在一定的分寸之上又会熄灭。”（见图3-1）



图3-1　世界是一团活火

“这是我对于世界本原的论述，你们也可以把它理解为一种‘火本原’的理论。在这个理论之中，有两个重要的方面，是你们应该明确记住

的。首先从外在的形态来说，世界的本原是火的形态，它开创万物。其次在内在方面，火的本性原则又决定着这个世界的运动方向，支配着整个世界运动的节奏，从而形成火与世间万物循环往复的转化过程。”（见图3-2）



图3-2　火在推动世界发展

眼前这位导师在讲起课来时，不仅情绪饱满，而且从无间断。对于顾梦来说，这就好像是在考试之前老师勾画考试范围一样，往往这里的内容还没勾上，老师就已经进行到下一个阶段了。所以在理解导师所讲的内容方面，顾梦显然有些跟不上节奏，但从导师讲课的状态来看，台上的导师似乎并没有停下来，也没有留出让大家记笔记的时间。

“为什么火会成为世界的本原呢？因为在世界之中存在的各种元素里面，我们会发现，火是最为精致的一种元素，而在大多数时间之中，火往往是最接近于没有形体的东西。而剩下的那些元素，则并不具备有火的这种特性。”

“相比于来自人间的水、气、土而言，来自天上的火显得更加神秘。在众多元素之中，火还是最具有威力的一个，作为一种最亮也最热的物质，火能够将水烤干，将土烧成灰烬。虽然水和土，或是气也能够影响到火，但是在各种元素之中，火却是人类很难接近的一种。”

“当然，火作为世界的本原，最为重要的一点在于，它不仅能够自己运动，更多时候它还能够使其他的事物运动。我们所生活的这个有秩序

的宇宙既不是神创造的，也不是人创造的。宇宙本身便是自己的创造者，而宇宙之中的秩序，则完全是有它自身的逻各斯所规定的。”

“至于逻各斯的问题，我们留在后面的内容之中进行讲述。最后还有一点，就是火作为世界的本原，它与世间万物是存在相互转化的关系的。火可以通过一定的形式转化为世间的其他万物，所以准确地来说，我对于现在所流行的将女子形容为‘水一样的女子’是持反对意见的，因为无论是男子还是女子，都应该是‘火一样的’才对。”

第二节　为什么抽刀断水水更流？

在下课的间隙，顾梦使用网络设备通过搜索“火本原”的关键字，查询到了台上讲课的导师原来是大名鼎鼎的赫拉克利特导师。

“原来这位特立独行的导师是赫拉克利特啊，怪不得，怪不得。”顾梦对着搜索结果不断地点头，似乎明白了些什么。那么按照正常的套路来说，下面，也就是这堂课，赫拉克利特导师应该要讲“人不能两次走入同一条河流”这个问题了。

“哎，你说为什么这位导师说世界的本原是火啊，前面老子导师不是说世界的本原应该是道吗？”顾梦旁边的一个戴着眼镜的女同学提出了这样的疑问，虽然对于赫拉克利特导师所讲的内容并不理解，但她依然没有停下自己手中的笔，飞快地记录着笔记。

“啊，这个呀，我也在考虑这个问题，关于世界本原这个问题不是到现在还没有定论呢嘛。”坐在前排的一个男生给出了问题的解答。

“没有答案为什么还有那么多人在研究啊，与其在这种无法解决的问题上面浪费时间，不如多想想正经事。”男生继续诉说着自己的想法，似乎在这个问题上，他有很多的牢骚需要发泄。

“没有答案才需要研究啊，提出问题，思考问题，解决问题，这才是一个良好的社会发展循环，或者说世界的运行规律也蕴含在其中。”在这个问题上，顾梦表现出了一种哲人的特质，以至于在与同学们的对话之中，也开始融入了这种思考。

“对，这位小姑娘所说得很对。万物变动发展自有其规律，它们是根据一定的尺度和规律来进行的。”不知什么时候，赫拉克利特导师出现在了顾梦的身边，而赫拉克利特导师的回答更是让大家受到了惊吓。

“正如前面所说，关于规律的问题，我们放在后面来讲，现在，这节课我们主要讲一下关于运动的概念。”赫拉克利特导师边说边从讲台下面，走上了讲台。

“我有一个很重要的观点，相信大家对此也有所了解。在我看来，‘一个人没有办法走进同一条河流’，因为什么呢？因为河水是流动的，所以这个人每一次踏入其中之时，这条河流就已经不是原来的那条

河流了。”（见图3-3）



图3-3　万物川流不息

这时的顾梦感受到了一种预言成真的感觉，果然，赫拉克利特导师会讲到这个内容。

“具体来说，因为河水的流动是不间断的，所以当我们第一次踏进这条河时，水正在不断流走。当我们第二次踏入这条河流时，同样位置的水已经是新的了，所以我们所踏入的就不再是之前的那条河流了。”

“在这个论断之中，我所强调的并不是这条河与那条河的区别，而是同一条河在不同阶段的区别。正是从这一论断出发，我提出了‘万物皆流’的主张。来表达一种客观事物永恒运动的事实。”（见图3-4）

万物皆流 无物常住	一个人没有办法走进同一条河流
	今天的太阳和昨天的太阳是不一样的
	今天的我和昨天的我也是不一样的

图3-4　万物皆流，无物常住

“那么从这个观点出发，同学们能够想到什么其他的事物是在不断运动变化的吗？”赫拉克利特导师罕见地提出了自己的问题。

小A：“每一天的太阳都是不一样的，每一天的月亮也都是不一样

的。”

小B：“今天的花和昨天的花是不一样的。”

小C：“今天的我和昨天的我也是不一样的。”

“好好好，事实上，这样的例子还有很多，同学们应该还能举出不少。但是在我看来，从根本上来说，这是一种‘变’的思想。前面我们提到过宇宙是一团永不熄灭的活火，正是这团活火转化成了万物，同时万物也在不断地变为活火，正是这种相互转化的关系为万事万物带来了改变。”

“‘一切皆流，无物常住’，在宇宙之中，没有什么物质是绝对静止不变的，它们都处在不断地运动和变化之中。正是这种运动和变化，才促进了宇宙的发展和社会的进步。同学们可以仔细想一想‘今天的我们和昨天的我们’的区别。”

顾梦十分专注地听着台上赫拉克利特导师的叙述，对于导师所提出的问题也进行了仔细的思考。在她看来，“今天的我”和“昨天的我”确实并不是同一个我，“昨天的我”还没有来上赫拉克利特导师的课，也没有听到他所讲述的内容。但在今天，“今天的我”见到了赫拉克利特导师，记住了赫拉克利特导师所讲述的内容，所以和昨天相比，“今天的我”已经变得完全不同了。

“其实，从上面的这个问题的讨论之中我们可以发现，在‘万物皆流’的状态之下，世间万物看似是存在的，其实又是不存在的。因为一切的事物都在不停地流动，不断地变化，它们在不断经历着产生、发展和消失的过程。”

“所以在另一方面，我们也可以认为每时每刻的自己都是不同的。”

第三节　这世界就要分出个你死我活

“在前面的课程之中，我们提到了‘万物皆流，无物常住’的理论。但实际上，在‘万物皆流’的过程之中，还存在万物相互转化的特征。这一点我在前面的课程之中也已经提到过了。那么哪位同学能够回答一下，是什么在推动着，或是在促进着万物之间的互相转化呢？”

是什么在推动万物互相转化？这一问题让顾梦联想起了曾经在化学课之中学到的各种化学反应，一个物质加上另一个物质，在催化剂的作用下发生化学反应，然后生产新的物质，这是化学之中的转化啊，在哲学上面也适用吗？

很显然，这在哲学之中并不适用。所以在哲学之中解释转化，还需要寻找到其他的方法。但对于顾梦来说，这确实是个难题。不仅对于顾梦来说是个难题，这个问题显然困住了讲堂之中的所有人，在赫拉克利特导师提完问题后，整个讲堂鸦雀无声。没有一个人在议论，对于大多数人来说，这都是一个较难回答的问题。

“其实我们说的转化，是每一种东西都会转变成为它的对立面，而当一种东西转化为另一种东西的时候，它旧的形式就消失了。当火转化成为水时，火的旧有形式就消失不见了。正因如此，所以没有什么东西的性质是不会变的，也没有什么东西会具有永恒的性质。”

“而正是在这种对立转化的过程中，才会有世界。我们可以想象一下，生与死、老与少其实都是同样的东西，但正是因为他们存在着对立的关系，所以后者变化的同时，前者也会跟着变化，前者发生变化的同时，后者也会跟着变化。正是这种‘老与少’‘生与死’的对立的存在，才会有了世界的存在。”

“那么具体的又是什么东西在促进着、推动着万事万物的转化呢？是斗争。”（见图3-5）


图3-5 “斗争”

“我们知道，战争是普遍的，正义就是战争，世间的一切都是通过斗争和必然性而产生的。可以说战争是万物之父，同时也是万物之王，它可以使一些人成为神，也能使一些人成为人，同时还可以使一些人成为奴隶，使另外一些人成为自由人。”

“正是因为如此，在我看来，斗争才是世间万物运动和变化的根源。如果斗争从大地上消失的话，世间万物的转化也将会随之停止，那么整个世界也就不复存在了，宇宙也将会随之消失。”（见图3-6）



图3-6 斗争推动万物运动

赫拉克利特导师说完这一段话之后，显得十分激动。听完了赫拉克利特导师的这些话之后，顾梦显得有些理不清自己的思路，怎么从转化就跑到了斗争上面去了？世间万物存在对立倒是可以理解，但这个斗争又是从哪里来的呢？赫拉克利特导师所讲的是引申意义还是真正的战

争？顾梦觉得自己有很多的问题要问，却又不知道从哪里问起才好。

“可能有的同学对于我所说的这个斗争存在疑问，可能是概念上的疑问，也可能是内容上的疑问。其实这个斗争是很好理解的，斗争是对立事物之间必然存在的因素，相对于和谐的状态来说，在不同的事物之中，对立往往是长久的。”

“我们可以通过一个简单的例子来理解这一点，我们来看大自然，在表面上它可能是和谐稳定、充满生机的。但在实际上，每一个物种都是在经过了与其他物种相争斗之后，才生存下来的。而且即使在争斗之中生存了下来，它们仍然需要无时无刻面对争斗，因为只要它们生活在大自然之中，争斗就是无法避免的。可能对于它们来说，争斗的对象会发生变化，但争斗这种行为现象却不会消失。”

顾梦的头脑之中似乎也在进行着争斗，但随着赫拉克利特导师的讲解，顾梦开始逐渐清醒过来。和顾梦一样，大多数同学可能都有这样的感受。但赫拉克利特导师丝毫没有停下来让大家思考的想法，依然在讲台之上滔滔不绝地讲述着。

在最初听到赫拉克利特导师关于斗争的观点时，顾梦以为赫拉克利特导师的意思是想要表达世界是残酷的，想要在这个残酷的世界之中生存下去，就需要用尽全力与他人分出个你死我活来。但仔细想来，赫拉克利特导师似乎并没有过多地强调这个世界是否残酷，而更多的是将着重点放在了‘斗争’上面。而且，在赫拉克利特导师的眼中，斗争似乎成了整个世界存在的基础。

“在另一方面，如果同学们认真观察的话，会发现自然会将那些相互对立的事物联合在一起，从而产生自然独有的美丽。或者说正是这些相互对立事物之间的内部斗争，才产生了和谐与美。”

“这个问题要怎么理解呢？我们用音乐来做例子，如果我们将音乐中的高音和低音放在一起，那么这段音乐听起来便会有一种高低起伏的感觉，而如果再加入长音和短音的混合，那么这首音乐将会变得更加美妙。如果都是同类的音的话，可能在欣赏之时，便不会获得美的享受了。”

“新生与毁灭也是一个事物对立的两面，而变化正是两个事物之间新生与毁灭的转化过程，所以对于转化来说，斗争在其中起到了重要的推动作用。”在最后，赫拉克利特导师用一句简练的话，对自己所讲的内容进行了总结。但对于顾梦来说，这个简练的总结却并不容易理解。

“赫拉克利特导师的意思到底是不是说，生存在这个世界上就要时刻准备着与别人拼个你死我活啊。”从这节课一开始，这个问题就在顾梦的脑海之中盘旋，直到下课之后，也依然挥之不去。

第四节　减肥这事不难，但也不好实现

吃过午饭之后，顾梦和同学们早早地便来到了讲堂，找到座位之后，同学们便开始闲聊起来。但对于顾梦来说，赫拉克利特导师在前面所讲的问题，还有一些地方并没有了解清楚。顾梦开始在头脑之中回忆前面的内容。

赫拉克利特导师在最开始讲到火是世界的本原，世间万物与火之间是互相转化的，这正说明了世间万物都是运动变化的。然后赫拉克利特导师又提出了“人不能两次走进同一条河流”这个论断，他认为由于河水是川流不息的，所以当人们两次踏入同一条河流之时，河流已经发生了改变。

另外，赫拉克利特导师提到转化时，还指出了转化往往出现在相互对立的事物之中。整个世界都被斗争所支配，如果没有斗争和对立的话，整个世界就会消亡。而对立和斗争又会产生和谐和美好。

基本上，对于这些能够回忆起来的内容，虽然不那么容易弄懂，但顾梦倒还是可以理解一些的。但在上面的这些内容之中，顾梦发现了一个问题，关于赫拉克利特导师所提到的转化，究竟是如何完成的呢？

赫拉克利特导师认为生与死，梦与醒、少与老，是同样的东西。后者变化，就成为前者，前者变回来，则成为后者。那么为什么是生与死、梦与醒、少与老之间发生变化，而不是生与梦、老与死之间发生转化呢？

正当顾梦还沉浸在自己的想象之中时，讲台上传来了赫拉克利特导师的声音。

“对那永恒存在着的逻各斯，人们总不理解，无论是在听到之前还是初次听到之时。因为尽管万物根据这逻各斯生成，但对于它，人们却仿佛是全无经验的人一般，甚至当他们经历了我所讲过的话和事情之时，而我已按照自然区分了万物并且指明了这是如何。至于其余的人，他们不知道他们醒时所做的一切，正像他们忘记了睡时所做的一切。

“人们在对清楚明白的事情的认识上被欺骗，就像荷马一样，他曾是所有希腊人中最智慧的。因为正在杀虱子的孩子们欺骗他说：我们看见

并且抓住的，我们把它们丢掉；但是我们没有看到也没有抓住的，我们却带着它们。”

“对那个他们最常打交道的东西，他们是格格不入的，而那些他们每天碰到的东西，在他们看来是生疏的。”

赫拉克利特导师在讲台上面又开始自己说了起来，而在顾梦看来，相比于前几节课的内容，这一次赫拉克利特导师所讲的内容更加玄幻。听起来好像是古希腊神话故事之中的神谕一般，“他们”是谁？“逻各斯”又是什么？

“在前面的课程之中，我们曾经提到过‘逻各斯’这个概念，但是并没有去深入分析其中的内容，现在在最后一堂课上，我们来了解一下这个概念的内容。

“可能有的同学对于前面我所讲到的内容，会有不理解的地方。但如果理解了逻各斯的概念之后，相信你们会对上面的各个问题，有一个更加清楚的认识了。

“前面我说过，世间万物是永远变动的，它们可以转化为不同的形式。但是它们究竟是怎样变动的，为什么会转化成为不同的形式，我们没有去详细分析。在我看来，世间万物的变动是按照一定的规律来进行的，无论是火的熄灭和燃烧，还是世间万物的生成和转化都是按照一定的逻各斯来进行的。（见图3-7）

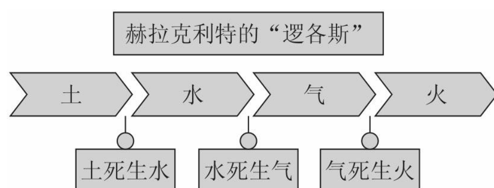


图3-7　赫拉克利特的“逻各斯”

“在这里，逻各斯不仅是世间万物运动变化的原理依据，同时也是一种数量上的比例关系，具体表现为尺度、大小、分寸等，当然大家也可以将逻各斯理解为规律，但实际上，我所说的逻各斯和你们现在所讲的规律还是有着一定的区别的。

“我所说的逻各斯主要表现在数量上的一定比例和关系，而你们现在所说的规律的范围显然要更加广泛一些。虽然从认识尺度再进一步便可能会认识规律，但在当时，我对逻各斯的认识，更多的是集中在尺度和比例之上。”

从这里，顾梦似乎了解到了赫拉克利特导师所讲的这个逻各斯是什么意思了，但无论怎么想，顾梦也想不出一个更好的语言来总结这一概念的内容。简单来说，这个概念可能像是在数学之中的运算公式，为什么1＋1会等于2？可能就是因为逻各斯的存在吧。

“总体来说，逻各斯所代表的就是世间万物变化，宇宙新生毁灭的最为内在、最为精微的机理。它构成了人类的全部命运，却没有办法被人类全然理解。所以对于人类来说，理解这一精妙机理的过程，便是获得智慧的过程。只有真正博学的人才能够全然理解这一内容。”

不愧是导师，总结起概念来就是行云流水。但仔细听来，顾梦却发现，在赫拉克利特导师的总结之中，似乎也没有揭示逻各斯的真正内涵。正当顾梦在仰头思考之时，同学们却开始陆续离开讲堂。

因为赫拉克利特导师在总结完内容之后便消失了，确切地说是缓缓走向后台才消失的。这真是一位特立独行的导师，来也悄悄，去也悄悄。在顾梦看来，这最后一节课的内容，就像是一位减肥专家在为大家讲解减肥知识，他一直在强调减肥有方法、减肥并不难，却始终没有告诉大家那个方法是什么，究竟要如何才能成功减肥。

而虽然顾梦理解了赫拉克利特导师所讲的逻各斯代表着什么，但对逻各斯的实际内涵以及起作用的原理却并不清楚，可能是因为赫拉克利特导师想要留给大家一个课后问题吧。

不管怎么说，第三周的课程也结束了，下面的课程将会出现什么样的导师已经让顾梦期待不已。

第四章
苏格拉底导师讲“认识自己”



本章主要介绍了古希腊著名哲学家苏格拉底的哲学思想，将苏格拉底关于认识自己的哲学理论融入不同的情境之中。读者可以从不同的情境中感悟到苏格拉底思想的深邃，同时也能够对生活产生一种新的感悟。

苏格拉底出生于希腊雅典一个普通公民的家庭。其父索佛洛尼斯科斯是雕刻匠，母亲费纳瑞特是助产妇。苏格拉底和他的学生柏拉图，以及柏拉图的学生亚里士多德并称为“古希腊三贤”，被后人广泛地认为是西方哲学的奠基者。

第一节　惩恶扬善的“恶魔”

“死亡无非就是肉体本身与灵魂脱离之后所处的分离状态和灵魂从身体中解脱出来以后所处的分离状态。所以说，我在选择喝下毒药之后，迎来的并不是死亡，而是一种全新的生命，我不是进入了死亡的过程之中，而是进入了一个更加多彩的生命之中。”（见图4-1）

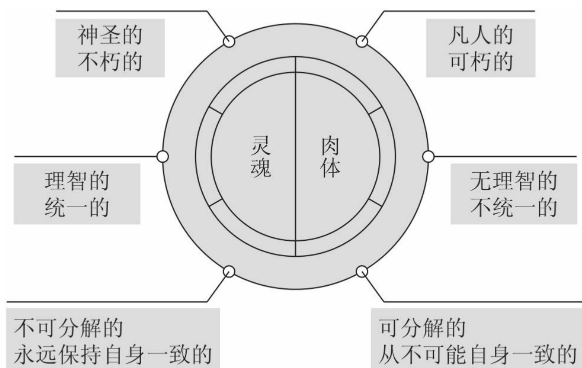


图4-1　灵魂与肉体

顾梦在座位上全神贯注地聆听着台上导师的演讲，这位导师和上一位赫拉克利特导师的形象很相近，很显然也是一位古希腊的哲学家。虽然这位导师的嘴唇略显肥厚，眼睛稍有突出，身高略显低矮，但整体看上去却显得容貌不凡，这也成为顾梦所关注的焦点。

当然，特别关注这位导师，顾梦还有着其他的考虑，事实上，这位导师一出场便进行了自我介绍。也正是苏格拉底这个名字才让顾梦对他更加关注起来。作为“古希腊三贤”之一，苏格拉底更被认为是西方哲学的奠基人。而且苏格拉底将哲学研究的方向从“自然哲学”转到了研究人类自身的问题，开创了一个哲学研究的新领域，这对于哲学的发展是十分重要的。

对于顾梦来说，听了几节课，天、神、宇宙的内容之外，也是应该回归到人类本身的问题之上了。所以对于苏格拉底导师所要讲的“认识自己”的问题，顾梦是充满了兴趣与期待的。

“灵魂与神圣的、不朽的、理智的、统一的、不可分解的、永远保持自身一致的、单一的事物最相似，而身体与凡人的、可朽的、不统一

的、无理智的、可分解的、从来都不可能自身一致的事物最相似。”

“所以说平凡的人大多依靠肉体去行动、去感受，所以他们与那些依靠灵魂的人不同，而他们这样也会越来越远离自己的灵魂，从而渐渐失去好的灵魂，走向坏的灵魂。”

“那么，请问什么是好的灵魂，什么是坏的灵魂，我们又要怎样去判断灵魂的善恶属性呢？”这次发起提问的是一位坐在前排的中年教师，虽说是中年，但如果只从外表判断，宽大的黑框眼镜和满头灰白色的头发会让人以为他已经过了中年的年龄。

“这个问题问得很好，在我看来，一种灵魂拥有理智和善，这种灵魂便是好的。而如果一种灵魂拥有愚蠢和邪恶，这种灵魂便是坏的。所以在我看来，灵魂是理智和道德的统一。”（见图4-2）

“你可以想一想，我们为什么会做善良的事，又为什么会做邪恶的事？其实原因都在于我们的灵魂所拥有的东西不同，好的灵魂当然会做善良的事，坏的灵魂则会做邪恶的事。”



图4-2　灵魂的善恶

“那么在您看来，拥有愚蠢和邪恶的灵魂，也就是坏的灵魂是我们自产生以来便天然存在的吗？在您的关于灵魂的观点之中，您认为从灵魂的根本性存在来讲，灵魂究竟是善的还是恶的呢？”提出问题的依然是那位中年教师，对此，顾梦好像感觉到自己的灵魂正在被讨论一样，自己究竟是善呢，还是恶呢？难道灵魂也具有恶根性？

“其实灵魂之中的恶也并不是天然存在的。恶的出现更多的是灵魂的一种欠缺，是道德智慧和道德知识的欠缺。我认为每一个人的灵魂都会以正义为美德，而正义是否能够真正在灵魂之中扎根，是灵魂走向善恶的一个分水岭。大多数时候，人的灵魂都是向善的，但有时由于人的道德知识的缺乏，他们可能会在无意之中不断向恶走去，这种状态如果一直持续下去，他的灵魂可能就会离善越来越远。”

“在您看来，人的灵魂在最初是善的，但是由于在发展的过程之中，缺少道德的智慧和知识，使得恶逐渐出现，从而造成了灵魂的恶。那么灵魂要怎样才能够获得智慧和知识呢，是不是我们通常所说的学习和读书呢？”中年教师似乎要与苏格拉底导师“对抗到底”似的，不断在苏格拉底导师的回答之中找出问题。

“在我看来，灵魂应该是理性认知的主题，灵魂存在的最好状态应该是自我反思。当灵魂自我反省的时候，它穿越多样性而进入纯粹、永久、不朽和不变的领域，这些事物与灵魂的本性是相近的。”

“一旦灵魂获得了独立，摆脱了障碍，它就会不再迷路，而去接触那些具有相同性质的事物，在绝对、永久、单一的王国之中停留。我将灵魂的这种状态称之为智慧。所以，我认为灵魂想要获得最纯粹的智慧和知识，就需要不断对自身进行反思。”（见图4-3）



图4-3　反思让人获得智慧

“除了这一点外，我认为灵魂还具有一种不朽性。人体在产生之前，灵魂便已经存在了，很多时候我们的学习实际上是一种回忆。肉体是一种复合物，是非永久的，但灵魂不同，灵魂是单一的，永久的，也是不

朽的。所以灵魂在我们不存在的时候还会继续存在，尽管它是一种不可见的存在。”

“所以对于我们来说，重要的是要清楚灵魂作为认知和道德的精神实体，虽然在肉体之中我们无法发现，但体现着一个人的智慧与道德。所以在社会生活之中，一个人虽然有着‘恶魔的肉体’，但如果他的灵魂是纯洁的、干净的，那么我们也可以称他为‘天使’。而如果一个人有着‘天使的肉体’，但其灵魂却是愚昧而邪恶的，那么实际上他应该是个‘恶魔’才对。”

“您的灵魂观是不是告诉我们要摆脱肉体的欲望，减少对物质利益的过分追求，从而净化自己的灵魂，最终获得知识和智慧呢？”中年教师又一次向苏格拉底导师展开了追问，但这一次看样子应该是最终问题了。

“没错，你们也可以这样理解。”苏格拉底导师似乎也给出了最后的回答。

第二节　洗白反派的套路

“您作为一个智者，是否能够为我们详细讲述一下如何能做到摆脱肉体的欲望，而让灵魂获得智慧？”中年教师似乎没有想要坐下来安安静静去听的意思。他的问题一个接着一个，但苏格拉底导师却没有因此而产生不悦，反而越发来了兴致。

“为什么你会认为我是智者呢？我只是一个哲学家，我并不是一个聪明人，更不是一个智者。如果你认为我是智者的话，那可能只是因为我知道自己是一个一无所知的人。”

“所以你让我来为大家讲述让灵魂获得智慧和知识的方法是不可能的，因为我也是一无所知的人啊，虽然我知道自己，却并不知道你们。”

中年教师显然没有想到这一次苏格拉底导师给出的答案，他更是没有想到如何继续从苏格拉底导师的回答之中找出问题。因为苏格拉底导师并没有从正面去回答他所提出的问题，这让他一时间不知所措起来。

“虽然我是一无所知的，但是我觉得你应该知道这个问题的答案。”苏格拉底导师看到不知所措的中年教师说出了这样的话，但显然这并没有化解掉中年教师的尴尬，反而让他更加不知道接下来要怎么做。

“不只是你，我觉得在场的大家都应该知道这个问题的答案。”苏格拉底导师的这句话瞬间引起了全场的议论，显然大家都不知道要如何解决上面的问题，当然也不知道如何化解现在讲堂之中的尴尬。

“那么我来举一个例子，虽然在我们的那个时代还没有电影这种先进的技术，但是大家应该都看过电影吧。那么在大多数电影之中，都会出现反派，而在大多数的电影中反派都将会被洗白。而在这些被洗白的反派之中，又会有很多人是因为同样一个原因由坏变好的。大家知道是因为什么吗？”

苏格拉底导师所提出的这个问题，让讲堂中的同学们大吃一惊，竟然能够问出这样现代化的问题。虽然对于问题，大家的反应十分强烈，但对于问题的答案，大家却实在没有思路。并不是因为说不出答案，而是不知道怎样的回答才是答案，至少这是现在顾梦仅有的一丝想法。

小A：“反派因为感情原因悔悟了。”

小B：“可能反派原本就是个正派。”

小C：“导演想要洗白反派，就洗白了呗。”

虽然顾梦对于这个问题没有想法，但是其他同学却很热情地给出了回答。一时间，讲堂之中各种答案“纷飞”起来。

“听到大家的答案，我真觉得自己的确是一个一无所知的人啊。在我看来，在大多数反派被洗白的电影中，悔悟了的还是比较多的，至于其他原因我倒是没有想到。”

“很多电影中让反派悔悟来洗白的这个套路，我觉得还是比较符合我的想法的。那么我就顺着同学们给出的这个思路，来解决前面这位老师所提出的问题。”

“在我看来，让灵魂获得智慧的关键在于不断反思自己，这一点在前面的课程中提到过，但是我们没有展开去讲述，可能这也是这位老师对于上面的结论提出疑问的原因。那么下面让我们来详细地探讨一下自己是如何让灵魂获得知识和智慧的这个问题。”

“我认为人需要时常去思考自己为什么而活着，相比于整天去研究自然、研究宇宙，这个问题对于我们来说更加具有根本性。每个人都会在生活之中经历不同的事物，遇到不同的困难，获得不同的成功，但是这些不同的东西究竟为我们留下了什么呢？困难给了我们什么？成功又给了我们什么？这些问题我们考虑过吗？如果没有去考虑，而只是让它过去，我们岂不是什么也没有获得吗？”

“所以说，对于自己的人生，我们需要时常进行反思，只有这样才能让我们更好地认识自我，从而更好地在世界之中生存下去。同时，这也是我们认识自我的关键步骤。”

“我之所以得出自己是一无所知的这一结论，正是因为不断地反思。所以我也希望能够把这种方法传授给更多的人，当然不是通过我去一字一句地讲述，而是从反方向去进行诘问，最终让被诘问的人自己找到问题的答案，从而真正地认识自己。”

“我更喜欢用对话的方法让别人说出自己的观点，而同时我会向对方进行提问，从而在对方的回答之中寻找到漏洞，通过对话帮助对方认识自己，然后再去反思自己，找到问题的所在。”（见图4-4）

“而如果跳脱出自我的概念，回到生活之中也是一样的，通过反思生活，我们会发现自己是否在肉体上过度享受物质生活，并且还滋生了许

多贪婪的欲望，盲目去追求物质生活。更深层次地去反思自己的灵魂是不是因此而变得不安宁、不纯净，自己的灵魂是否向着恶的方向去发展了？”



图4-4　认识错误是走向正确的关键

“所以在我看来，反思自己是认识自我的一个重要过程，同时也是让灵魂获得知识与智慧的重要方法。同时我认为，那些没有经过审查的生活是一种没有价值的生活。”

“其实我非常认同您的哲学观点和看法，您的每一个观点我都进行过认真的分析，所以在您讲课的过程中，使用了您的反诘法，但显然我的问题都被您轻松化解了。您不愧是全雅典最聪明的人。”中年教师这时似乎全然没有了前面提问时的气势，完完全全成了一个偶像的追求者。

“不，我只是一个一无所知的人而已。我的母亲是个助产婆，我要追随她的脚步，我是个精神上的助产士，帮助别人产生他们自己的思想。”

第三节　无才便是缺德

“我并不希望让在座的各位生硬地接受我的思想，我希望在我的帮助之下，你们能够在自己的头脑之中产生自己的思想。”

苏格拉底导师一再强调着自己作为“助产士”的身份，但对于讲堂之中的老师和同学们来说，至少从知识的层面上来说，苏格拉底导师所说的内容是很难让人去反驳的，所以即使想要去和他进行辩论，大家也总是觉得并没有什么“胜算”。

“在这节课之中，我们先放下认识自己的内容，而去研究一下知识和德行的内容，首先我来说一下自己的观点，当然大家可以针对性地提出自己的意见。在我看来，知识和德行之间存在密切的联系，甚至不止于联系，我认为美德便是知识。”（见图4-5）



图4-5　美德即知识

“美德即知识”讲堂之中再次掀起了议论之声，显然这一次对于苏格拉底导师的观点，学生和老师们都有一些不同的意见。

“导师，您说的美德即知识，如果从美德来源于知识的角度来说，我可能会更表示认同。但如果单纯地说美德便是知识的话，在我看来，就太过绝对了。”苏格拉底导师的“忠实粉丝”第一个站起来发言，虽然没有完全表达出自己对于这个观点的看法，但至少他又为苏格拉底导师制造

了一个问题。

“苏格拉底导师，美德和知识应该是两个不同范畴之中的概念，美德更多的应该是人的一种品质，而知识则应该是人的一种能力。所以在我看来将这两个概念等同起来是并不准确的。”在那位中年男老师说完之后，一个短发女生同样提出了自己的观点。

在顾梦看来，苏格拉底导师的这个观点确实不够严谨，虽然这两个概念在一定情况下确实联系得非常紧密，但如果非要将这两个概念等同起来的话，可能还需要一定的条件才行。至少现在对于顾梦来说，还不知道要怎样才能将这二者联系起来。

“之所以提出‘美德即知识’这个观点，更多的还是从认识自我的方面出发的。在前面的课程中我们介绍了认识自我的一些内容，而在这节课中，我希望能够向大家介绍一下我关于知识与美德的看法，当然，首先我要介绍一下我对知识和美德这两方面内容的认识。”

“从现在来看，知识的意义可能会有很多。现在知识大多被认为是客观事物的属性和联系的反映，同时也是客观世界在人脑之中的主观印象，有时知识也会表现为事物的一些概念和规律。”

“但是，在我看来，知识的内容却并非如此。我们只有认清了事物的真相，才能把握事物的本性，而只有把握了事物的本性之后，我们才能够把事情做好。而认识事物本质的过程也就是知识获取的过程。我认为知识并不能够等同于感受和意见，而应该是一种理性的和必然的真理。”

“所以在我眼中的知识，并不是自然世界之中的知识。它不是你们认识到的物理知识、化学知识，也不是你们认识到的数量知识、音乐知识。而应该是整个世界的善的知识，是一种在伦理道德领域之中寻求的哲学的知识，而它也正是对美德的理解和把握。”

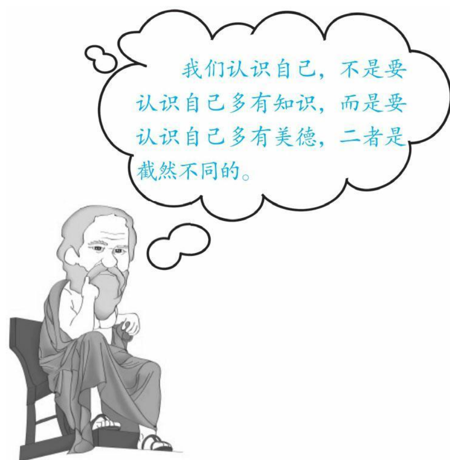


图4-6　认识“美德”

“另一方面，在大家看来，美德可能更多地表现为人的一切优秀品质，是人的一种理念。但在我看来，美德应该是一种人之所以为人的本性，是神平均分配给每一个人的。虽然美德是分配的，但并不是每个人都能够实际拥有的。”（见图4-6）

“这种美德更多地潜藏于每个人的身体之中，需要我们通过特定的方式去发掘，从而寻找到真正的美德与善。正是基于此，我才提出了认识自己的观点，所以说认识我们自己就是认识我们的美德。”

“在我看来，一个人只有真正认识了自己，才能够实现自己的本性，从而成为一个有美德的人。而上面我们提到过知识是人对于自我本质的一种理性认识，而在道德领域之中，美德作为人的优秀品质，在现实生活之中也是一种人的本质。可以说，我们所拥有的知识既是一种真理，又是一种美德，因为它们都可以被看作一种人的本质。”

“可以说，在这一意义层面上，知识和美德便统一了起来。因为美德潜藏在我们的身体之中，所以只有当我们认识到自己的时候，才能够将美德的力量表现出来，而在认识自我的过程之中，我们主要是在获得知识，在获得知识的同时，我们也能获得真正的美德。”

顺着苏格拉底导师的思路，似乎真的能够在知识与美德之间架起一座“桥梁”。但这时的顾梦并没有在苏格拉底导师的思路之中停留太长时间，在顾梦看来，如果苏格拉底导师的观点在现在依然成立的话，那么是不是说“无才的人就是缺德的人”？顾梦左思右想之后，觉得苏格拉底导师可能并不是这么想的。

第四节　是功夫之王就不要做小混混

“这次课程我所讲述的内容主要是认识自己，前面主要讲述了关于灵魂的一些内容，以及反思自己的重要作用。而在认识自己的内容之中，还有一部分也是认识自己的重要环节，在这里我先不说出它的内容，在下面的谈话之中，我们来一起分析出这个环节。

“那么，首先，如果在场的大家要认识自己，通常会有哪些重要的环节呢？前面的认识自己的灵魂和反思自己我们已经提到过了，在这里就先不讨论了，剩下的在大家看来还有什么呢？”

“找到自己的缺陷也是比较重要的一个环节，一个人只有不断发现自己的缺点，再不断去完善自己的缺点，这样才是一个完整的认识自己、完善自己的过程。”看上去年纪很大的中年教师第一个站起来回答问题，至少从他站起来的速度，以及回答问题的语速来看，他现在的劲头要比这些在场的年轻学生还要足。

“发现自己的缺点，这的确是很重要的。但是关于这一环节，在前面我们讲到的反思自己之中，其实已经包括了这一内容。仔细想想，在我们反思自己的过程中，不仅会从过去的成功经验之中获得一些益处，同时也能够在曾经的失败或挫折之中找到自身更多的缺陷。”

中年教师站立着思索了一会儿，慢慢地坐下了。看样子是认可了苏格拉底导师的回答，同时也没有想出更好的答案，但很显然可以看出他对于自己的表现并不满意。

“了解自己的特长和优势应该是一个重要的环节，这种了解并不是在反思之中获得的，而是从最开始就要了解的，更多的是属于我们本身的一种能力或条件。”在中年教师坐下之后，紧挨着他的另一位女老师就好像接到了接力棒一样，笔直地站立起来，说出了自己的答案。

“你特意强调了这种特长和优势是不用通过反思就可以获得的，这一点我很了解。但如果说是一个人与生俱来的、先天的一种能力特长的话，那通过对于灵魂的认识我们便可以发现这种存在于人的肉体和内在的特征，因为正是由于灵魂对于智慧和知识的掌握，才决定了人的本性。”

“而在我看来，人的本性与事物的特性、品格、特长、功能都可以被称为‘美德’，而这种‘美德’正是从灵魂而来。”（见图4-7）

在苏格拉底导师又一次将提问者的问题反驳之后，讲堂之中霎时间安静了许多。大家似乎都在用力思索着问题的答案，但似乎没有一个人再想要继续站起来回答这个问题了，因为很大的可能会被苏格拉底老师反诘一番。

“事实上，我所提到的这个问题并不是很难回答，但可能大多数时候，大家的思路停留在了固定的阶段，而没有去向更长远的方面考虑，所以很难回答出问题的关键。”

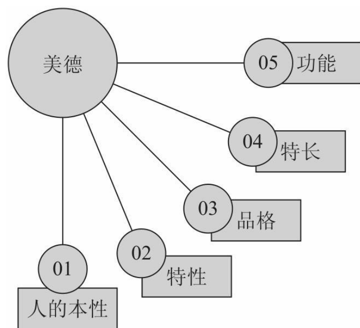


图4-7　美德的内涵

“关于认识自己的另一个环节，我还是通过电影来进行讲解，这样可能大家会更好地理解我所要讲的内容。在很多电影之中会使用这样的套路：主角最初只是一个小混混，但随着故事的发展，却逐渐成为身手不凡、号令一方的人。还有的电影之中，主角起初能力平平，但在机缘巧合之后，却发现了自己的潜能，从而成为功夫之王。”

“所以从这些电影之中，我们可以总结出认识自己的另一个重要环节。在我看来，认识自己，找到自己的精神本质，找到心灵深处真实的自己，进而知道自己最需要什么，才能使自己的意识境界宽阔敞亮。”

“但这并不是认识自己的终点，认识自己还需要真正做到知行合一。德行是知识，也是美德，只有真正做到知行合一的人才是真正有德行的人。”

“如果在座的各位知道一件事情是善的，却又都不愿意去做这件善的事情，那么，实际上各位可能并没有真正认识到这件事情。在我看来，一个真正知道善的人一定会去行善的。一个人到底是行善，还是作恶，都是由其对于自己的认识所致。”

“我们可以通过认识自己的灵魂和反思自己，来不断认识自己，获得知识。而更为重要的是，在认识自己的过程中，要去实现自己，真正地去做，而且要去做‘善’的事情。认识自己就是要让自己的智慧和德行得到统一。”

“如果你是一个功夫之王的话，在最初你可能因为对自己认识不足，而无法发现这一点。你可能会因为知识的不足，而满足于只做一个小混混。但随着你逐渐认识到自己的灵魂，也随着你不断对自己进行反思，你会发现自己功夫之王的身份。而在那时你便需要去做‘功夫之王’应该做的事情，而不能继续再做一个小混混。”

“上面我所说的不仅是认识自己的一个重要环节，更重要的是，它也是认识自己的一个重要目的。我认为人类所做的一切恶事都是由对善的认识不足所导致的，而对善的认识不足，则是由于知识的不足，知识的不足又来源于对自我的认识不足。所以可以说认识自我的目的就是让自己的智慧和德行相统一，从而更好地去行善，而不是作恶。”

对于苏格拉底导师的一连串精彩的讲述，讲堂之中的老师和学生们无一不听得津津有味，以至于导师讲完之后，整个讲堂之中保持了很长一段时间的安静，随之而来的则是一阵持续不断的掌声。

第五章
柏拉图导师讲“精神恋爱”



本章主要介绍了古希腊哲学家柏拉图的哲学思想，在柏拉图的哲学思想中，精神恋爱是很重要的一个部分，以至于现在依然有“柏拉图式恋爱”的说法。柏拉图对于精神恋爱的论述非常精彩，感兴趣的读者可以通过本章的内容仔细感受一下。

柏拉图是古希腊伟大的哲学家，也是全部西方哲学乃至整个西方文化最伟大的哲学家和思想家之一。他和老师苏格拉底，学生亚里士多德并称为“希腊三贤”。

第一节　爱情和婚姻可不是一样的

经历了上一周苏格拉底导师的洗礼之后，顾梦和同学们似乎都经历了一场大战。对于新一周的课程，显得有些提不起精神来。的确，很多导师的观点对于现在的这些学生来说，似乎还并不能够很好地理解消化。而且导师们的观点放在现在来看可能也会显得格格不入。

但哲学似乎就是这样，如果谁要在这里讨论出绝对的正确、错误，或者定下一个长久适用的真理、定律来，可能留给他的只能是无尽的挫折与失败。没有人能够在哲学这一领域之中，成为绝对真理的主宰，这里有的更多是关于哲学家们对于自然、对于人生、对于宇宙的探索追求以及讨论。

顾梦与同学们慢悠悠地走在通往讲堂的林荫路上，到了讲堂门口，一个身材圆胖的女生朝着她们冲了过来。可能是由于冲得太猛，以至于直接冲到了顾梦的怀中，顾梦故意表露出一种嫌弃的表情，轻轻地推开了冲过来的女生。

“能不能温柔一点啊，小梦同学！”被顾梦推开之后，胖胖的女生好像受了委屈一般向顾梦抱怨道。

“能不能矜持一点啊，小圆同学！”顾梦同样委屈地回应，同时还不忘在脸上流露出嫌弃的表情。

“还能不能好好玩耍了，还有没有爱了，本来想要通知你一个重要消息呢，哼！不告诉你了。”小圆同学说完转身向讲堂走去，顾梦和其他同学跟在小圆的后面。

“什么事啊，你说啊！有爱，有爱，你快说啊！”顾梦跟在小圆的后面不停地问，但小圆始终紧闭着自己的嘴。顾梦最不喜欢这样被别人吊着胃口，而最清楚这件事的也正是她的死党小圆，两个人一路“缠斗”到座位之上。

“哎呀，得了！别在烦我了，我告诉你吧，据说今天课程的主题是爱情。”最终顾梦百般撒娇战胜了小圆，从她的口中得知了那个重要消息。

“爱情的主题？哪个导师研究过爱情的主题啊？”顾梦的大脑开始快速运转起来，从古希腊到现代欧洲，从春秋战国到新中国成立，无数的

哲学家及其思想在顾梦的脑海之中如走马灯一般闪过。但无论是怎样细致的“翻页”，顾梦还是没有办法找到爱情哲学这一页。

有些事情还不如不知道的好，知道了反而会为自己招致更多的烦恼，现在的顾梦正在感受着这样的烦恼。虽然很快她便能在讲台之上看到答案，但在她心中，仍然不想放弃最后自己找到答案的机会。

“啊！难道是……”

“各位同学大家好，这一周的课程由我来为大家讲述。上一周为大家讲课的是我的老师，原本我是希望能够和老师一起来为大家讲课的，但由于条件不允许，所以只能在这一周来单独为大家讲课了。”

“我要为大家讲述的主题是爱情，在阐述我的观点之前，我要先向大家讲述几个我与老师之间的故事，以此来展开我们这一周内容的讲述。”台上讲话的导师从外形上看应该与苏格拉底一样是一位古希腊的哲学家。

“没错，一定是柏拉图。”顾梦以一种绝对自信的口吻对旁边的小圆说出了自己的想法，虽然小圆同学显得一头雾水。但顾梦却百分百确信，台上这位正是苏格拉底的学生，同时也是“希腊三贤”之一的古希腊伟大的哲学家柏拉图。不仅在哲学领域，可以说在整个西方文化之中，柏拉图都可以算得上是最伟大的思想家了。

“在我跟随老师学习的时候，曾经向我的老师问过一个问题：什么是爱情？当时我的老师并没有马上回答我，而是要我去麦田里面找一株最大最好的麦穗回来，同时要求我在寻找的过程只能往前走，不能回头。这令我很疑惑，但我仍然照着老师的要求去做了。”

“眼前的麦田长得都很好，对于找到一个又大又好的麦穗我也很有信心。刚出发没多久，我就看到了一个合适的麦穗，但正想摘下时，我却想到了前面可能还会有更大的。所以我放弃了这一株，然后继续向前走。事实上，最终我穿过了麦田后才发现，原来最大最好的那株麦穗已经被我错过了。”

“看到我空手而归，我的老师告诉我说这就是爱情。我当时并不明白这是为什么，所以又向老师请教了一个问题：什么是婚姻。这一次，老师没有再让我去麦田里找麦穗，而是让我去树林之中寻找一根最大最好的木材运回来，同样只能选择一次。”

“虽然老师两次要求并不一样，但经过上一次之后，这一次我很快便

找到了合适的树木砍了下来。但在我搬运木材走出树林的过程中，却发现原来我选择的这棵树只是普普通通的一棵，既不是最大的也不是最茂盛的。”

“当我拿着这棵树回到老师身边时，老师很快便看出了这棵普普通通的树木并不是最大最茂盛的一棵。因为上一次的经验，所以我在走到半程时还没有确定选择哪棵树木，但为了防止不再错过，所以就选定了这一棵。而对于这样的结果，我的老师却说这就是婚姻。”

“而正是这两次不同的经历，让我逐渐形成了对爱情和婚姻的观点。对于大多数人来说，爱情和婚姻是紧密联系的，甚至在很多时候难以辨清。但在我看来，爱情和婚姻是完全不一样的。那些拥有婚姻的人并不一定是因为爱情，可能会有不少人像我一样，只是为了避免两手空空，而临时做出了选择。”（见图5-1）



图5-1　婚姻与爱情是两个问题

“咦？是这样的吗？”对于柏拉图导师的这个观点，讲堂下的同学和老师呈现出了不同的神情，有的同学脸上笑开了花，有的同学则陷入了一种认真的思考状态之中，而有的老师甚至表现出了一种想要点头认可的神情。

柏拉图导师的这一番话，也彻底吊起了顾梦的胃口。虽然没有表现

在脸上，但顾梦的内心已经激动不已，急切地想要继续听柏拉图导师讲下去。

“同学们似乎正在思考我所提到的这个观点，至于爱情与婚姻之间的关系，我们在下节课之中继续探讨。同时在下面的课程中，我也将继续为大家介绍我的爱情观，希望同学们也能够积极地去思考。”

第二节　婚姻是怎么成为爱情的坟墓的？

“在上节课之中，我简单介绍了一下爱情与婚姻的不同之处。在这节课中，我会详细介绍一下自己对于爱情与婚姻的观点。当然，各位同学如果能够在我讲述的过程中说一些自己的故事就更好了。相比于我们那个时代，你们这个时代的爱情应该更加丰富多彩才对。”

“人们是为什么而结婚的？可能这也是在座的同学们需要考虑的一个问题，当然，即使是已经结过婚的人也应该再去考虑考虑这个问题。那么下面我想要先听听你们对于这个问题的看法。”（见图5-2）



图5-2　婚姻是爱情的坟墓吗？

柏拉图导师的话音刚落，整个讲堂之中便一片寂静，转瞬间讲堂之中又变得议论纷纷。柏拉图导师的这个问题似乎打开了同学们的思考开关，整个讲堂一下子变得像菜市场一样吵闹。

“当然是因为爱情啦！”在讲堂安静下来之后，一个男生很快完成了“站立—发言—坐下”这一系列完整的动作，以至于柏拉图导师只听见了他的声音，却并没有看到他的人。

“因为在对的时间，遇到了对的人，所以我会选择做对的事。”与前面的男生不同，这一次柏拉图导师听到的是一个非常干净、清澈的女孩声音，循声望去是一位坐在中间位置的女生。随着女生缓缓坐下，讲堂之中响起了此起彼伏的起哄声。

“结婚也并不一定是两情相悦啊，也可能是迫于家庭压力，被父母逼着去相亲，最后只能凑合的情况也是很多的。”一个女生提出了自己的观点。

“可能是在对的时间，遇到了错的人，但没有办法只能选择将错就错了。”另一个男生开始将答案引向了不同的方向。

一时间各种各样的答案开始在讲堂之中飘荡，整个讲堂似乎分成了两个不同的派别，一派的意见是“为了升华爱情而结婚”；另一派的意见则是“顺其自然才结婚”。虽然没有站起来回答问题，但在情感上，顾梦还是比较支持“为了升华爱情而结婚”这一派的。

“好，很好，看样子对于这个问题大家思考得已经很全面了。那么下面就由我来谈谈对于这个问题的看法。对于同学们的回答，我并不能单纯地说同意哪一派，我只能从我的知识经验来谈一谈这个问题。”

“正如我前面课程所讲述的内容一样，爱情和婚姻虽然存在密切的联系，但却并不是一个样子的。爱情更多的是一次次艰难的选择，而婚姻则在很多情况下都变成了一种迫于无奈的选择，正如我在上面故事中的经历一样。”（见图5-3）



图5-3　婚姻不同于爱情

“在追求爱情的过程中，我们会想着自己总能遇到更好的，所以一再错过。正是因为在爱情之中的遗憾，所以在追求婚姻的过程中，我们一旦遇到一个自认为合适的人，便会做出自己的选择。在步入婚姻殿堂之后，在日常的生活之中，我们会渐渐发现原来自己所选择的并不是最好

的那个人，而只是适合自己的那个人。”

“大家应该都听过‘婚姻是爱情的坟墓’这句话，那么究竟是什么原因让婚姻变成爱情的坟墓呢？在爱情之中，我们可以一直挑选，而在婚姻之中，我们便已经没有了选择。除了这一点外，影响婚姻的因素还有很多，关于这方面的内容，我也曾经咨询过我的老师。”

“我的老师曾让我去田野之中寻找一朵漂亮的鲜花。按照老师的要求，我在田野中绕了很久，最终选择了一朵颜色十分艳丽的鲜花。但当我摘下它回到老师的身边时，我发现这朵原本颜色艳丽的鲜花已经有些枯萎了。仔细想来，这似乎就和我们的婚姻不像爱情那样充满魅力一样。”

“正如前面所说的，大多数情况下，婚姻只是我们找到了合适的那个人，却不一定是最好的那个人。即使是我们找到了最好的那个人，在漫长的婚姻生活之中，他／她也会如最初的那朵美丽的鲜花一样慢慢失去光泽。因为当我们摘下这朵鲜花后，它便开始慢慢枯萎，从而逐渐失去美丽。”

“而在我们漫长的婚姻生活中，这种过程是会一直持续的。但同时我们的周围还会出现许多新的艳丽的鲜花，对比之下，我们便会对婚姻产生一种失望之情。正因如此，婚姻便被看作爱情的坟墓了。”

“事实上，并不是每一个人的婚姻都会成为爱情的坟墓。曾经我向我的老师询问什么是幸福。我的老师依然让我去田野之中寻找一朵最美的花，而且只能采摘一朵，并且只能向前不能回头。于是我按照老师的要求前往田野中寻找花朵。”

“走着走着，我找到了一朵很美丽的花朵，并且摘了下来。虽然在继续向前走的过程中，同样看到了许多美丽的花朵，但我都没有改变自己的主意，也并没有后悔，而坚决认为自己的花是最美的。虽然它已经有一些枯萎了，但我依然认为这朵花在我眼中是最美的。”

“在我走出田野之后，我的老师告诉我这就是幸福。而在我看来，这便是让婚姻不会成为爱情的坟墓的一个重要方法。”

第三节　为什么非要搞一夫一妻制不可？

“从前的人与现在的人并不一样，从前人的形体是一个圆团，腰和背都是圆的，每人有四只手、四只脚，头和颈也是圆的，头上有两副面孔，前后方向相反，耳朵有两个，生殖器有一对，其他器官的数目都按比例加倍。”

但柏拉图导师这样描述完之后，讲堂之中的同学们开始议论纷纷，他们开始在自己的头脑之中构思从前的人的形体，并用手在空中绘制起来。

“那么为什么前人会有如此的身体构造呢？因为男人由太阳生出，女人由大地生出，阴阳人则由月亮生出。随着人类的力量越来越强大，为了防止人类反叛，宙斯和众神决定寻找一个方法来对付人类，但同时又不能让人类因此而灭绝，不然就没有人类再向神进行牺牲祭祀了。”

柏拉图导师继续讲着自己的故事，虽然讲堂之中的同学们并不知道柏拉图导师想要讲些什么，但是对于导师所讲的这个故事，全部表现出了浓厚的兴趣。

“为了削弱人类不断增长的力量，同时保证人类不至于因此灭绝，宙斯决定将人类截成两半。这样一来不仅能够削弱了他们的力量，同时还能够增加人类的数目，这样一来人类对于众神的牺牲和祭祀也会成倍增加。”

“当人类被截开之后，他们只能够使用两只脚来走路。同时宙斯又让阿波罗将人的面孔和半边颈项转到截开的那一面，而把截开的皮从两边拉到中间，拉到现在的肚皮地方，把缝口在肚皮中央系起，这样便形成了人类的肚脐。最后再将人类身上的皱纹抹平，就形成了现在的人类。”

正当大家听得兴起的时候，柏拉图导师竟然讲起了“恐怖故事”，这真是让人猝不及防。而当柏拉图导师讲到这一部分时，大家也都被惊出了一身冷汗。在顾梦看来，要这样解释人类的形成的话，倒不如用女娲造人的传说更让人好接受一些，她宁愿自己是泥土做成的，也不愿意接受自己是被截出来的。

“就是像这样，从很古老的时代，人与人彼此相爱的情欲就种植在心

里，它要恢复原始的整一状态，把两个人合成一个，医好从前截开的伤痛。”

“凡是由阴阳人截开的男人就成为女人的追求者，男情人大半是这样兴起来的，至于截开的女人也就成为女情人，即男人的追求者。凡是由原始女人截开的女人对于男人就没有多大的兴趣，只眷恋和自己同性的女人，于是有女子同性爱者。凡由原男人切开的一半而成的男人，寻的都是男的；还是少男的时候，他们就亲近男人——因为他们是由原男人切开的一片，爱和男人做朋友，喜欢和男的一起睡，乃至于互相拥抱交缠在一起。”

“原来是这样！”顾梦有了一种恍然大悟的感觉，原来柏拉图导师是在讲这个。大多数讲堂之中的同学都像顾梦一样，好像一下子从混沌之中清醒了过来。

“上面的故事是我在《会饮篇》之中所描绘的场景，这也是我所认为的人类爱情产生的根本原因。我们每个人都不是一个完整的人，而我们所拥有的那种对于完整的追求和希冀便产生了爱情。每一个人都想要寻找到自己最为完美的另一半，这就是爱情。”（见图5-4）

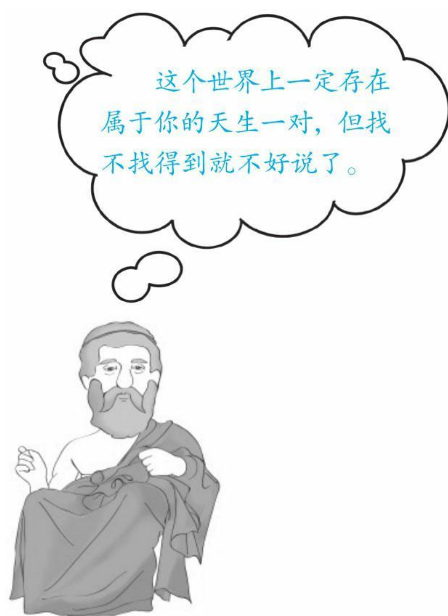


图5-4　每个人都在找自己的天生一对

“其实在这里，我的故事似乎又解释了一个现代婚姻之中的重要理念。在座的同学们，你们对于一夫一妻制是怎么看待的？”

一夫一妻制？仔细想来，在顾梦的头脑之中，这似乎并不是一个能够讨论的问题，更多时候这更像是一种根深蒂固的理念扎根在每一个人的心中。事情不就是应该这样吗？婚姻不就是应该一夫一妻制吗？仔细想来，顾梦确实没有考虑过一夫一妻制存在的合理性。

可能不只是顾梦，大多数人应该都没有考虑过这个问题。这就好像为了成长就必须吃饭，想要购物就一定要花钱一样，是一件约定俗成的事情。如果要用理论来论述这个制度的合理性的话，男女平等是顾梦想到的唯一原因。

“可能在这个问题上，大家更多的会想到男女平等的问题。但在我看来，以我上面故事之中的答案来进行解释，可能更具合理性一些。”

顾梦开始回忆柏拉图导师在前面所讲述的那个故事，其实顾梦只听到“宙斯将人类截成两半”那部分，因为觉得后面的故事似乎过于恐怖，顾梦便选择性地忽视掉了。

“因为最初的人类本来是完整的，但在被天神截成两半之后，人类便变得不完整了。所以人类需要通过爱情来获得完整。”

“如果这样一个人，碰巧遇到另一个人恰是他自己的另一半，那就会发生什么样的情形呢？他们就会马上互相爱慕，互相亲昵，一刻都不肯分离。他们终生在一起生活，可是彼此想从对方得到什么好处，却说不出。没有人会相信，只是由于共享爱情的乐趣，就可以使他们这样热烈地相亲相爱，很显然，两人心中都在憧憬着一种隐约感觉到而说不出来的另一种东西。”（见图5-5）

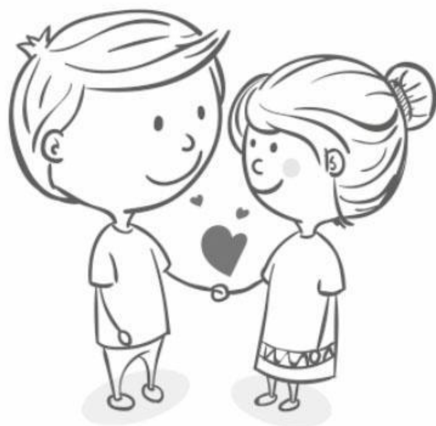


图5-5　天生一对

“因为人类只需要寻找到自己的另一半就足够完整了，却并不需要寻找到过多的另一半，一个人最完美的另一半只有一个，就是那个与他最初连接在一起，后来被天神截开的另一半。所以无论是对于爱情，还是在婚姻生活中，一夫一妻是非常合理的。”

听完了柏拉图导师的论述，顾梦又一次有了恍然大悟的感觉。虽然觉得柏拉图导师的这种理由有些不那么容易接受，却让顾梦有一种耳目一新的感觉。同时，从柏拉图导师的故事之中，顾梦似乎发现了一些论述其他观点的例证。按照柏拉图导师所讲述的“从前的人的分类”以及“天神将完整的人截成两半”的故事，似乎存在于同性之间的恋爱也可以被理解。

第四节　没车没房也能拥有爱情

“当心灵摒绝肉体而向往着真理的时候，这时才是最好的。而当灵魂被肉体的罪恶所感染时，人们追求真理的愿望就不会得到满足。当人类没有对肉欲的强烈需求时，心境是平和的，肉欲是人性中兽性的表现，是每个生物体的本性，人之所以是所谓的高等动物，是因为在人的本性中，人性强于兽性，精神交流是美好的、是道德的。”

“爱情需要什么？这是我在这节课之中想要和大家一同探讨的问题。可能在你们现在，爱情需要的东西太多太多，大家可以就这个问题谈一谈自己的看法。”

爱情需要什么？这并不是一个难以回答的问题，但是想要准确地回答这一问题却又并不那么容易。在顾梦看来，现代人的爱情更多地需要植根于经济基础之上，这与柏拉图导师所生活的时代截然不同。不同的经济基础将会决定不同的爱情形态，虽然不是经济学专业的学生，但顾梦却对这个问题有着很深的理解。

“我对于这个问题的观点很明确，在我看来，爱情应该是摒弃肉体以外而对于真理的追求。一个人只有在对肉欲没有强烈的需求时，才能够保持心境的平和，而在心境平和之后，才能够进行完美的恋爱，当然这是一种摒绝肉体的，建立在精神层次上的恋爱。”（见图5-6）



图5-6　爱情是精神的还是物质的？

柏拉图导师继续阐述着自己的观点，事实上，对于柏拉图导师的精神恋爱观点，讲堂之中的大多数同学都很了解。但从现在讲堂之中同学们的反应来看，柏拉图导师的这种观点很可能会受到同学们“猛烈的反击”。

“爱情并不是一件风花雪月的事，更多的是平平淡淡的质朴生活，而决定生活质量的也并不是您说的‘精神交流’，更多的应该是物质方面的基础。”第一个站起来发言的竟然是一位年长的教授，而且在一开始这位教授便正面对柏拉图导师的观点发起了挑战。正当顾梦为柏拉图导师担心时，“另一发炮弹”也已经发射了。

“虽然现在很多男生认为，真正的爱情并不应该在乎房子和车子。但是对于女生来说，我们看中的其实并不是房子本身，而只是一个真正安稳的家而已。如果说爱情是一株绿植的话，房子就像是花盆，没有花盆的绿植要生长在哪里？路边吗？田地中吗？还是要生长在种植大棚之中？那样的爱情还能够称作为爱情吗？”

至少从语势上来感受，这“第二发炮弹”丝毫不比第一发逊色，甚至是有过之而无不及。由此，顾梦想到了另一个比喻，如果说房子是爱情的花盆的话，那么票子就应该是爱情的活水。光有了花盆，但没有灌溉的水源，那么爱情的绿植也是会一点点枯萎的。如果票子是爱情的活水，那么银行卡就应该是爱情的洒水壶，那爱情的肥料是什么呢？

“我觉得爱情需要的并不是外在的这些东西，而是爱情双方的互相信任、相互扶持。经济基础作为一个客观条件，并不是每个人都能够具备的，但可能现在虽然不具备，以后会具备。那么经济基础还会成为爱情的条件吗？”

柏拉图导师的支持者似乎出现了，以经济基础为论点的爱情遭到了有力的回击。虽然讲堂之下大家辩论得风生水起，但是柏拉图导师在讲台上却依然显出很悠然的状态。柏拉图导师并没有显现出一种胸有成竹的样子，但似乎对于要如何继续讲述自己的内容却已经有了准备。

“时代不同，爱情的形式和内容也会出现较大的变化。虽然对于爱情的研究大家可能并没有我深入，但听过了大家的观点之后，我发现并没有办法用自己的爱情观点来反驳或是说服大家。所以在这里，我只是对自己的爱情观点进行阐述，而不去评论大家的观点，当然，如果大家能够从我的观点之中获得一些启示，那是最好不过的。”

“在我的爱情理念之中，自由是爱情的一个重要因素。只有拥有足够的空间，爱情才能够茁壮成长。爱情并不应该以某一方的牺牲，或是某一方的占有为条件。爱情是自由的，拥有爱情的双方应该有一定的距离和神秘感，这样的爱情才能够维持恒久的温度。”

“平等也是爱情的一个重要因素。相爱的双方是自愿、平等的，不应该存在依附或者占有的关系。当然，并不是说一方付出得多，另一方付出得少，这种爱情就是不平等的。我所说的平等并不是物质方面的绝对平等，而应该是精神层面上的平等。”

“完美是爱情的另一个重要因素。世上有且只有一个人对于我们个人而言，是绝对完美的。每一个人都会拥有自己的完美对象，而且只有一个。”（见图5-7）

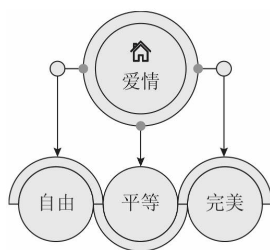


图5-7　爱情三要素

“相对于爱情之中的物质条件来说，上述我所提到的精神方面的因素要更为重要。大家在前面曾提到过物质条件是决定爱情能否长久的原

因，但在我看来，物质条件更多是满足精神条件的一个因素。我们选择送给对方礼物，目的是使对方开心，而不是为了送礼物而送礼物。所以最终在爱情中，我们所追求的仍然是精神方面的交流与愉悦。”

“也有的人送礼物并不是为了让对方开心，而只是为了让对方掉以轻心，从而成功骗取对方的感情的例子啊。”柏拉图导师的讲述被一个尖利的女声所打断，这一发言同时也让讲堂一下子安静了下来。

“这正如我前面所说的，当灵魂被肉体的罪恶所感染时，人们追求真理的愿望就不会得到满足。而当人类对肉欲充满强烈追求时，更多表现出来的是人性之中的兽性，这在爱情之中是不美好、不道德的。”

“真正的爱情是一种持之以恒的情感，唯有时间才是爱情的试金石。唯有超凡脱俗的爱，才能经得起时间的考验。”柏拉图导师的这句话始终在顾梦的耳畔回荡，虽然对于柏拉图导师的爱情观点存在一些不同的看法，但顾梦却相信在未来的生活中，一定有一个完美的另一半在等待她、寻找她。

第六章
亚里士多德导师讲“形而上学”



本章主要介绍了古希腊哲学家亚里士多德的哲学思想，亚里士多德可以说开创了“形而上学”的先河，对于后世研究者产生了深远影响。但相对来说，亚里士多德的“形而上学”思想是较难理解的，所以本章并没有过于深入地探讨这方面的内容，而是从读者容易理解的角度进行了阐述加工。

亚里士多德是世界古代史上伟大的哲学家、科学家和教育学家之一，堪称希腊哲学的集大成者。作为一位百科全书式的科学家，他几乎对每个学科都做出了贡献。他的写作涉及伦理学、形而上学、心理学、经济学、神学、政治学、修辞学、自然科学、教育学、诗歌以及雅典法律。亚里士多德的著作构建了西方哲学的第一个广泛系统，包含道德、美学、逻辑和科学、政治和玄学。

第一节　存在的存在是什么？

一连两周出现了两位伟大的古希腊哲学家，“趣味哲学”课彻底火了起来。对于大多数同学来说，单纯从书本上获取的知识实在是没有亲自聆听先哲的讲述更有意思。虽然在如今的时代条件下，许多哲学家的观点可能并不是那么十分准确，但是从时代角度来看，在当时的时代，他们的思想无疑是领先的。

虽然在一些方面，顾梦并不认同哲学导师们的观点，但为了能够更加全面地了解哲学，顾梦依然每堂课都保持着充沛的精力。在连续聆听了两位古希腊哲学先贤讲课之后，顾梦似乎已经猜出了这周讲课的导师会是谁了。古希腊三贤来了两位，第三位又怎么可能会缺席呢。

“上周的课程是由我的老师为大家讲述的，听说内容是‘精神恋爱’，对此我感到有些不理解。我的老师竟然没有讲自己拿手的‘理型世界’和‘理念’，竟然去讲什么‘精神恋爱’，看样子我的老师也要去追赶潮流了。”

“虽然我很敬重我的老师，但是不得不说，我的很多观点和他并不相同。我并不会选择大家喜欢的主题去进行讲解，我只会选择自己最拿手的观点进行讲解。这一点在上课之前我要和大家说明白，而且对于我的课，希望大家能够仔细去听，因为我的课程可能并不那么容易理解。”

顾梦猜测的果真没有错，在讲台上发言的人正是希腊哲学的集大成者，柏拉图的学生亚里士多德。不仅在哲学方面有着很高的建树，亚里士多德更是一位百科全书式的思想家，他的著作涉及伦理学、形而上学、心理学、经济学、神学、修辞学、教育学等学科。他更是被马克思称为古希腊哲学家之中最博学的人物。

虽然顾梦对于亚里士多德的名气知道得很详细，但对于亚里士多德的著作却基本没有接触过。正如前面亚里士多德所说，他的思想确实不容易理解。所以对于亚里士多德的观点，顾梦并没有太多的了解。所以对于顾梦来说，现在借着这个机会，认真听一听亚里士多德导师的讲述，对于理解其思想内容应该是大有助益的。



图6-1　存在与实体是统一的

“今天在第一堂课之中，我想要和大家讲一讲‘存在’的内容。关于‘存在’的问题，一直都是哲学家们探索的关键问题，不同的哲学家可能对于这一问题有着不同的看法。但是对于我来说，存在的意义或者就偶性而言，或者就自身而言。”（见图6-1）

“例如，我们说‘公正的人是文雅的’，‘这人是文雅的’，以及‘这个文雅的人是人’。这正如我们说‘这个文雅的人在造屋’，这个造屋的人恰好‘是’文雅的，或者这个文雅的人恰好‘是’造屋者。在这里‘这一个是那一个’就表示这一个恰好是那一个的偶性。”

“在我看来，偶性是一种非常接近不存在的东西。偶性和机遇确实在发生着和存在着，不过不是作为自身而是作为他物。我认为偶然的属性不能成为科学研究，事实上，也并没有一门学术自投于这种研究。所以对于存在，我们应该深入去探讨自身而言的存在。”

“就自身而言的存在的意思正如范畴所表示的那样，范畴表示多少种，存在就有多少种。在各种范畴的表述之中，有的表示质，有的表示量，有的表示关系，有的表示动作与承受，有的表示地点，有的表示时间，每一范畴都表示一种与之相同的存在。”

“在我看来，‘存在’就是指一切事物中最根本、最普遍的东西，‘存

在’有多种意义，但与某种唯一的本性相关，并非一个同名的字眼，任何事物都可以被说成是‘存在’。这也是就自身而言的存在来说的。”

“所以说，‘存在’不过是最普遍因而也是最空洞的称谓，它可以用来表述包括实体以内的一切东西，但它本身并不是这些东西。任何一个事物直接就是‘存在’，‘存在’本身就是事物内在的规定性，因此没有必要把它们单独提出来去表述事物。”

“亚里士多德导师究竟在讲些什么？”顾梦已经完全听不懂亚里士多德导师所讲的内容了。顾梦的脑海中很多东西交织在了一起，原本便难以解开的线团被再一次缠绕到了一起。

“可能有些同学并没有理解我所讲到的内容，其实我想要表述的内容很简单，关于‘存在’，它的各种不同意义所指向的第一存在形式便是本体。说有些事物是存在，是因为它们是本体，另外一些事物是因为它们是规定，有些则是因为它们乃是通往本体的行程。”

亚里士多德导师依然在继续讲解着存在的内容，但顾梦依然没有解开自己脑海之中的“毛线团”。

第二节　盖房子的四种原因

在第一堂课过后，顾梦脑海之中的“毛线团”缠绕得越来越近，她已经完全被“存在”搞晕了。究竟什么是存在？存在产生的原因是什么？这些问题，亚里士多德导师在课堂之上也并没有解决，这让原本并不复杂的存在成了顾梦脑海之中最为复杂的哲学问题。

“在上节课，我们讲到了存在的一些基本内容，讲到了偶性的存在和自身的存在，那么在这节课之中我们来讲述一下事物存在和运动的原因。在这里，我主要为大家讲解一下关于事物运动的四种原因。”

看样子，亚里士多德导师丝毫没有意识到大家对于上一节课程存在的疑惑，仍然在按照自己的节奏讲课。没有办法，顾梦只得暂时放下脑海之中的“毛线团”，继续跟着亚里士多德导师的思路“运动”下去，并希望这节课程的内容能够容易理解一些。

“我将事物存在和运动的原因归结为四个方面。要有原因，就要首先拥有为什么，下面我便从问题的角度来介绍这四个方面的原因。”

“事物为什么能够在运动中继续存在？我用质料因来解答这个问题，因为在运动的过程中，它们由共同不变的质料构成。”

“事物为什么能以一定的方式运动？我用形式因来解答这个问题，因为它们有着特定的方式。”

“事物为什么能开始结束运动？我用动力因来解答这个问题，因为它们在运动过程中都会受到推动的作用。”

“事物为什么要运动？我用目的因来解答这个问题，正是因为存在一定的目的，所以事物才需要进行运动。”

“上面这些便是我所认为的事物运动的四种原因。首先是质料因，因为事物是由不变的质料构成的。其次是形式因，因为不同的事物拥有各自特定的形式。再次则是动力因，因为事物是在受到推动者的推动和作用才向前运动的。最后则是目的因，因为事物的运动是在一定的目的的引导下而开始的。”（见图6-2）

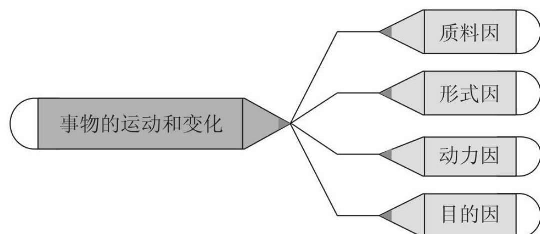


图6-2　事物运动的四种原因

“我们可以用盖房子的故事来更好地认识这四种原因。当我们在盖房子时，最初的木材、水泥，是用来盖房子的基础材料，也就是盖房子这项活动的质料因。盖房子需要遵循一定的设计图和设计方案，这就是盖房子这项活动的形式因。而工人们砌墙、镶砖、制造家具则是在推动盖房子这项活动向前发展，那么这就是这项房子的动力因。最后，我们盖房子的目的是居住，所以居住就是我们进行盖房子这项活动的目的因。”（见图6-3）



图6-3　四因论可以解释万物的运动

“这样一个完整的盖房子的活动就完成了，而在整个活动之中，四种原因可以说贯穿始终。那么如果将这项活动改为制作雕塑的活动，四种原因会发生怎么样的变化呢？哪个同学能够回答一下这个问题？”

“如果是一项制作雕塑的活动的话，质料因应该是制作这个雕塑需要用到的材料，根据雕塑的类型不同，可以是石膏，也可以是铜。而形式因则是制作这个雕塑需要用到的模具。动力因是雕塑家们的雕刻行为。

最后的目的因应该就是完成这个雕塑，用来进行观赏。”坐在最前排的男生干净利落地说出了自己的答案，然后又干净利落地坐了下来，整个过程如行云流水一般。而顾梦还在思考这项雕塑活动究竟要用什么样的材料。

“很好，回答得非常完美，看来上面我的讲述大家应该都明白了。那么我就来继续讲述下面的内容。”

“在我看来，除了质料因之外，形式因、动力因和目的因在很多时候通常都是一致的。或者说这三种原因之间存在必要的联系。因为形式因是事物的本质，而一个事物在运动过程中的目的就是它所应有的本质。在另一方面，一个事物只能接受与他本质相同的东西的作用，目的因和动力因都应该统一在形式因之中，所以这四种原因又可以划分为质料和形式两种不同的类别。”

“对于自然物来说，质料和形式是其形成的不可或缺的两个方面，但它们在事物中的作用和地位却是不尽相同的。有些事物是质料优于形式的，而有些事物的形式却是优于质料的，但同时两者之间又是相对的。”

“质料是构成事物的底层，形式必须和质料结合起来才能成为一个完整的事物。对于第一级的事物应该是形式的东西，而在高一级事物中则应该是质料。这样看来，整个宇宙似乎就是一个从质料到形式交替上升的统一序列。”

“运用这四种原因便能够解释时间事物的运动和变化，所有的事物都应该包括质料因和形式因，不存在缺少质料的形式，同时，也不存在缺少形式的质料。可以说二者相互联系，同时也相互独立，有所区别。”

虽然这节课的内容要比上节课好理解一些，但顾梦依然感觉到自己的大脑已经开始超负荷运转了。

第三节　怎样才能活得幸福？

“在最后的课程之中，我希望为大家讲述一些简单，并且容易理解的内容。同时这也是大家容易接受，更具有实用性的内容。这个内容就是我对于人们如何获得幸福的一些看法。”

“大家在前面的课程之中，可能听到过我的老师讲述幸福的内容。在这一方面，我从我的老师那里学到了许多，虽然我的观点在整体上与我的老师很相近，但还是希望大家能够从中找到我们观点上的不同，然后根据自己的基本条件去进行选择。”

亚里士多德导师的话让顾梦从前面的课程之中走了出来，在顾梦的印象之中，前面两位导师应该都没有具体讲到过幸福的内容。柏拉图导师虽然讲到了爱情，但顾梦却丝毫没有感觉到幸福，一想到柏拉图导师，顾梦就会想起那个“天神将人类截成两半”的故事。

“在谈到幸福之前，我们应该首先认识一下‘善’。在我看来，‘善’可以分为三种不同的类别，一类是外在的善，另一类是身体的善，还有一类是灵魂的善。在这三种‘善’之中，灵魂的善是最主要的、最高的善，而真正的幸福，也就在这种最主要的、最高的善之中。”（见图6-4）



图6-4　幸福

“我对幸福的第一点理解便是幸福是至善。外在的善并不是幸福，更多时候，外在的善只是幸福的一种补充，真正的幸福是指灵魂的善。所

以，最高的幸福就是灵魂的合乎理性的现实活动。”

“在这里，大家对于幸福和快乐之间的关系是怎么看的呢？”亚里士多德导师停了下来，等待同学们的回答。随着亚里士多德导师停止讲课，讲堂中也霎时安静了下来，整个讲堂陷入一种不可名状的寂静之中。

“快乐是幸福的基础，快乐的人将会更容易获得幸福，而不快乐的人则很难获得幸福。幸福就一定快乐，但快乐却不一定幸福。”打破寂静的是一个坐在后排的女生，对于她的回答，亚里士多德导师也是频频点头。

“幸福应该伴随着快乐，但快乐却不一定就是幸福，幸福不是脸上的笑容，只有发自内心的快乐，才能被称作幸福。”寂静被打破之后，讲堂中便热闹了起来，大家回答问题的热情也显然高涨了起来。相比于前两节不好理解的课程，亚里士多德导师讲的幸福似乎并不那么难理解。

“没错，正如大家回答的那样。幸福应该是灵魂的至善，应该是发自内心的一种感觉。而在另一方面，我认为幸福同时还是一种符合美德的现实活动。关于这一方面，我们也可以分成两点来理解。”

“首先幸福应该是与美德紧密相连的，一个人的生活是否幸福，要看他的生活行为是否符合美德的要求。美德也是一种善，所以一个人的生活只有拥有‘善’，才能够算得上的是幸福的生活。”

“另外，幸福不应该只停留在静止的状态之中，幸福还应该是某种现实的活动，或者说幸福需要通过某种活动去实现。”

“将这两点结合起来，也就是我所说的幸福应该是一种符合美德的现实活动。幸福不应该只停留在对美德的认知层面上，而是应该在行动之中去实现。我们做公正的事情才能成为公正的，进行节制才能成为节制的，表现勇敢才能成为勇敢的。所以幸福应该是通过美德，通过学习和培养来获得的。”（见图6-5）

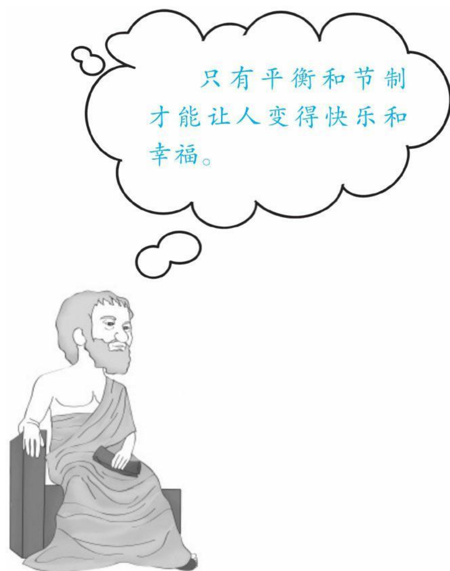


图6-5　幸福需要平衡和节制

“同时，我所说的幸福是终极的、自足的，同时也是有条件的。我们现在所主张的自足就是无待而有，它会使生活变得愉快，不感困乏。而这也就是我们所说的幸福。它在一切善的事物之中也是最高的选择。”

“当然，幸福也是需要一些外在的条件的，单纯地依靠我们自身的行动是不够的。这也就需要提到我们前面所说的几种‘善’，首先幸福需要我们身体的善，这一点也可以理解为身体上的康健，这应该是幸福的一个补充条件。其次，幸福同样要以外在的善作为补充。”

“在这一点上，我认为如果把一个丑陋、孤苦、出身微贱的人称作幸福的，那就与我们的幸福观不相符合了。尤其不能把那种对子女及亲友都极其卑劣的人，或者虽有好的亲友却已经死去了的人称为幸福的。”

“外在的条件是幸福的补充，对于幸福而言是不可或缺的。但我们并不能因此而过多地看重外在的条件，而认为幸福就是需要占有很多外在的东西。”

“一个人可以并不是大地和海洋的主宰者，但做着高尚的事业，有一个中等水平的财富，一个人就可以做合于美德的事情——尽人皆知，那些普通的平民也可以和权贵们一样做可敬的事情，甚至做得更多些。而这就够了，因为合于美德而活动的生活，就是幸福的生活。”

“而对于幸福的生活，在我看来一共可以分为三种：享乐的生活、政治的生活和沉思的生活。享乐的生活以生活享受为满足，是一种原始的

动物性生活。政治的生活则是在不停地追逐财富、名誉和权力等不善的东西。只有沉思的生活是人类最好的生活，而沉思的生活也是幸福得以实现的重要前提和途径。”（见图6-6）

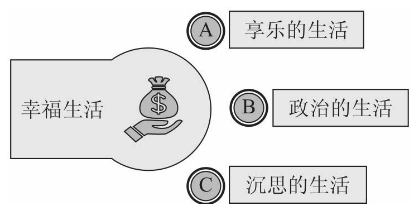


图6-6　幸福生活

“人可以将获得的自足、闲暇，无劳动和享福祉的人的其他特性在沉思之中找到。所以在我看来，沉思应是人类最大的幸福，它是一种人的智慧的自由活动，不依赖于外部环境，只有在沉思之中我们才能获得闲暇，这是一种自足的幸福。”

“希望各位同学能够在日后的生活之中获得最高的幸福。我的课程到这里就结束了。”

第七章
庄子导师讲“无为”



本章主要介绍了哲学家庄子的哲学思想，庄子的逍遥向来是众人追求的生活目标。而在庄子逍遥的背后，其实隐藏的是一种无为之道。本章摘取了庄子的一些哲学思想，在追求趣味性的同时，力求为读者呈现出更为全面的庄子哲学。

庄子是东周战国中期著名的思想家、哲学家和文学家。创立了华夏重要的哲学学派庄学，是继老子之后，道家学派的主要代表人物之一。他的代表作品为《庄子》，其中的名篇有《逍遥游》《齐物论》等。与老子齐名，被称为老庄。

第一节　逍遥之道

虽然没有完全弄懂亚里士多德导师所讲的内容，但经历了“希腊三贤”的洗礼之后，顾梦感觉自己的哲学素养一下子上升了不少。走在去讲堂的路上，整个人也呈现出一种飘飘然的感觉。事实上，那些深奥的哲学思想对于顾梦来说，就像是难以消化的“牛肉”一样，虽然可以填饱肚子，却不那么容易汲取到营养。

新的一周，新的导师，顾梦又早早在讲堂之中选好了座位。到了上课时间，讲堂之中已经坐满了学生，但讲台之上却迟迟不见导师出来讲课。同学们开始议论纷纷，坐在前排的几位老师也是不知所措。

“夫道有情有信，无为无形；可传而不可受，可得而不可见；自本自根，未有天地，自古以固存；神鬼神帝，生天生地；在太极之先而不为高，在六极之下而不为深，先天地生而不为久，长于上古而不为老。”正当讲堂之中的议论声逐渐放大时，一个声音从后台传来，让原本喧嚣的讲堂变得安静下来。

“你们看得到我吗？听得到我说话吗？”从后台缓缓走来的男子一边整理衣冠一边提出了自己的第一个问题。

“你们当然看得到我，当然听得到我说话，但你们看不到‘道’，也听不到‘道’。”男子依然在继续自顾自地说着，走到讲台中间，他又松了松衣服坐了下来。并不是坐在椅子上，而是直接坐在了讲台的地面上。

“好，那么现在开始我们的课程。在来之前，我想了想这次课程究竟要从哪里开始讲起。但想着想着我却不知不觉地睡着了，在睡梦之中，我梦到自己变成了一只蝴蝶。在我变成蝴蝶的这段时间中，我听到另一只蝴蝶让我在讲课之前为你们解释一句话。”（见图7-1）



图7-1　庄周梦蝶

“信言不美，美言不信。善者不辩，辩者不善。知者不博，博者不知。圣人不积，既以为人己愈有，既以与人己愈多。天之道，利而不害。圣人之道，为而不争。”

“这句话的意思是说诚实的话不漂亮，而漂亮的话不真实。善良的人会辩解，巧说的人不善良。有智慧的人并不是无所不知，什么都知道的人也并不智慧。圣人从不吝啬，而是尽力帮助别人，这也使他自己变得更为充足，他尽力给予别人，自己反而更加丰富。上天的准则是，施利于万物却不伤害它们。圣人的准则是，帮助、给予他人却不与他们竞争。”

“这些话理解起来并不困难，但实际去做却并不容易。因为在后面我的课程中，可能会有所涉及，在这里希望大家能够将这句话牢记于心中。”

“最后，还没等我想到要首先为大家讲什么内容时，我的梦便被外面的吵闹声所吵醒了。既然现在我正坐在大家的面前，那么我们就首先来谈论一下‘道’的问题吧。虽然你们可能已经接触过这个问题了，但我的‘道’可能和你们已经学习过的‘道’有所不同。”

不提蝴蝶，顾梦应该不会这么快猜到讲台上的导师是庄子。对于与庄子导师同名的著作，顾梦可是爱不释手，她也希望自己能够像一只蝴蝶一样，自由自在地四处飞翔。何止是她，这可能是每一个人都想寻找的一种体验，但现实毕竟是现实，即使想象再瑰丽，也无法击碎现实的墙壁。

“其实我在一上来所说的那句话，正是表明了我对‘道’的看法。在我看来，‘道’是真实存在的，我们可以用心去感受到它，但我们却没有办

法用眼睛看到它，用耳朵听到它，用手去摸到它，当然也很难去用语言来表述它。”

“所以我在向大家讲述‘道’的时候，如果大家觉得我的描述并不容易理解的话，那是因为‘道’原本就是无形的，我们看不到，也摸不到它，更没有办法用语言来描述它。”

“夫道，负载万物者也，洋洋乎大哉！”

“夫道，渊乎其居也，漻乎其清也。”

“虽然没有办法去触摸到‘道’，但我却能够感觉到‘道’是包容万物，浩瀚广大的，同时它也是清澈澄明、悠远深邃的。”

“曾经一个名叫无始的人说：道不可闻，闻而非也；道不可见，见而非也；道不可言，言而非也！知形形之不形乎！道不当名。”

“他认为使形状成为形状的东西，一定不会显现为形状。如果它显现为形状，它就落入了‘具体’之中。而事实上，‘道’是无限的，所以既不能用形状，也不能用名称来限定它。甚至是‘道’这个称号也只是假借的而已。”

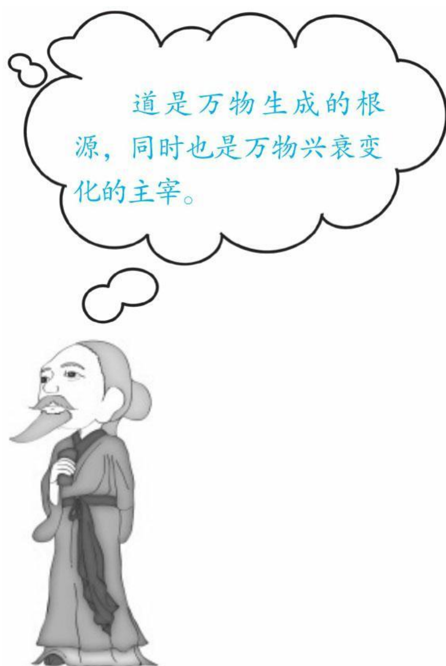


图7-2　“道”主宰万物变化

“在我看来，‘道’是万物生成的根源，同时也是万物兴衰变化的主

宰。它不仅无形无声，更是无所不在。但‘道’却并不是一个具有实在意义的实体，它是一种玄之又玄的存在。整个宇宙这个整体就是‘道’，它包蕴天地，是一种广大无穷的境界。”（见图7-2）

庄子导师依然在不停地讲述着自己的“道”，这让顾梦对于“道”的理解又向前推进了一些。与老子导师的“道”相比，庄子导师的“道”将人等同于物，强调了世间万物的一致性。同时虽然两位导师的“道”都是在追求一种“自由之境”，但相比于老子导师所追求的纯真质朴的本性之道，顾梦更加喜欢庄子导师所提倡的绝对自由的超脱之道。

第二节　是谁在主宰星月运行？

“天其运乎？地其处乎？日月其争于所乎？孰主张是？孰维纲是？孰居无事推而行是？意者其有机缄而不得已乎？意者其运转而不能自止邪？云者为雨乎？雨者为云乎？孰隆施是？孰居无事淫乐而劝是？风起北方，一西一东，有上彷徨。孰嘘吸是？孰居无事而披拂是？敢问何故？”

“天地运行，日月交替，是谁在主宰者这些现象？又是谁在维持着这些现象？这些现象难道不能通过什么主宰的机关去停止吗？还是说它们是自行运转而停不下来呢？”

“乌云是雨水蒸腾形成的呢？还是雨水是乌云降落形成的呢？是谁在行云布雨？是谁促成了这种现象呢？风在天空中来回游动，是谁吐气或吸气造成了云彩飘动的景象？还是谁闲居无事而造成这样的现象？请问这些是什么原因造成的呢？”

在发出了一系列的疑问之后，庄子导师停了下来。这一连串的疑问让讲堂中的同学们显得有些茫然不知所措，但对于顾梦来说，通读过《庄子》之后，理解庄子导师的意思却并不难。

“泰初有无，无有无名。一之所起，有一而未形。物得以生谓之德；未形者有分，且然无间谓之命；留动而生物，物成生理谓之形；形体保神，各有仪则谓之性；性修反德，德至同于初。”

“宇宙源起于无，什么都没有也就不存在名称；混一的状态就是宇宙的开始，不过混一的时候，万物还没有形体。万物从混一的状态中产生，这就叫作自得；未形成形体时，禀受的阴阳之气已经开始有区别了，不过阴阳的交合是这样吻合，这就叫作天命；阴气滞留，阳气运动，才能生成万物，万物生成生命的机理，这就叫作形体；形体守护着精神，各有各的轨迹与法则，这就叫作本性。善于修身养性就能返归自得，自得的程度达到完美的境界，像宇宙刚开始一样。”



图7-3　“道”即规律

“天地有大美而不言，四时有明法而不议，万物有成理而不说。圣人者，原天地之美而达万物之理，是故至人无为，大圣不作，观于天地之谓也。”

“天地具有伟大的美但是却无法用语言来形容，四时的运行具有明显的规律却没有办法去加以评议，世间万物的变化都有一定的规则却用不着去加以谈论。世间万物所展现出来的正是‘道’。”（见图7-3）

“今彼神明至精，与彼百化；物已死生方圆，莫知其根也，扁然而万物自古以固存。六合为巨，未离其内；秋豪为小，待之成体。天下莫不沈浮，终身不故；阴阳四时运行，各得其序。惛然若亡而存，油然不形而神，万物畜而不知。此之谓本根，可以观于天矣。”

“大道神明精妙，参与宇宙万物的各种变化；万物业已或死，或生，或方，或圆，却没有谁知晓变化的根本，一切都是那么自然而然地自古以来就自行存在。“六合”算是十分巨大的，却始终不能超出道的范围；秋天的毫毛算是最小的，也得仰赖于道方才能成就其细小的形体。”（见图7-4）



图7-4　星月变化

“宇宙万物无时不在发生变化，始终保持着变化的新姿，阴阳与四季不停地运行，各有自身的序列。大道是那么混沌晦暗仿佛并不存在却又无处不在，生机盛旺、神妙莫测却又不留下具体的形象，万物被它养育却一点也未觉察。这就称作本根，可以用它来观察自然之道了。

“夫昭昭生于冥冥，有伦生于无形，精神生于道，形本生于精，而万物以形相生。故九窍者胎生，八窍者卵生。其来无迹，其往无崖，无门无房，四达之皇皇也。”

“明亮的东西产生于昏暗，具有形体的东西产生于无形，精神产生于道，形质产生于精微之气。万物全都凭借形体而诞生，所以，具有九个孔窍的动物是胎生的，具有八个孔窍的动物是卵生的。它的来临没有踪迹，它的离去没有边界，不知从哪儿进出，在哪儿停留，通向广阔无垠的四面八方。”

“邀于此者，四肢强，思虑恂达，耳目聪明。其用心不劳，其应物无方，天不得不高，地不得不广，日月不得不行，万物不得不昌，此其道与！”

“遵循这种情况的人，四肢强健，思虑通达，耳目灵敏，运用心思不会劳顿，顺应外物不拘定规。天不从它那儿获得什么便不会高远，地不从那儿获得什么便不会广大，太阳和月亮不能从那儿获得什么便不会运行，万物不能从那儿获得什么便不会昌盛，这就是道啊！”

庄子导师好像是打开了开关一样，不停地叙述着自己的观点，一个观点衔接着一个观点，丝毫没有留给同学们一点思考的时间。虽然庄子导师的解释非常细致，但是依然有不少同学对于庄子导师的“道”感到疑惑。

对于庄子导师所讲述的内容，虽然顾梦也并不是完全能够消化，但是通过平时的积累，顾梦还是对这节课的内容可以诉说一二的。庄子导师认为宇宙的起始是混一的，有生于无，实生于虚，宇宙万物自身自

存，万物的运行也自有其道理和规律，而在这背后起作用的就是“道”。

第三节　庖丁解牛时在想些什么？

“庖丁为文惠君解牛，手之所触，肩之所倚，足之所履，膝之所踦，砉然向然，奏刀騞然，莫不中音。合于《桑林》之舞，乃中《经首》之会。”

在讲述完自然万物的运行之道后，庄子导师这一节课似乎要开始讲故事了。虽然只是一段文言文，但讲堂之中的同学却已经知道了庄子导师想要讲述的内容。

“庖丁是一位非常出色的解牛高手，虽然很多人都知道他的技艺高超，但却很少有人知道他在解牛之时想的是什么。可能大家都听到过庖丁解牛这个故事，但其中所蕴含的道理，可能大多数人都是不知道的。所以在这节课中，我来为大家详细解释一下庖丁解牛的全过程，而在座各位应该关注的则是庖丁在解牛之时的心中所想。”

“庖丁在给梁惠王宰牛时，手接触到的地方，肩膀倚靠的地方，脚踩的地方，膝盖顶的地方，都哗哗作响，刀子进进出出也发出豁豁的声音，不仅合乎《桑林》舞乐的节拍，同时也合乎《经首》乐曲的节奏。庖丁高超的解牛技术让梁惠王惊讶不已，急切地向庖丁询问原因。”（见图7-5）



图7-5　庖丁解牛

“庖丁放下手中的刀，开始向梁惠王解释自己解牛技术高超的原因。不可否认，庖丁的解牛技术是来源于多年的积累，但实际上，庖丁解牛时所使用到的能力已经不能用技术来解释了。”

“庖丁在最初学习解牛时，眼睛里面看到的是一只完整的牛。每一头牛在庖丁的眼中都显得硕大无比，这让庖丁根本不知道从哪里下手。但随着不断地学习和领悟，经过了三年时间，庖丁再次面对牛的时候，眼中已经看不到完整的牛了，这要怎么理解呢？”

“在庖丁看来，眼前存在的只是一个牛的虚像。甚至很多时候，庖丁在解牛时，根本不会用眼睛去看，而是用精神去与身边的牛进行接触。这时的庖丁只有精神在活动，感官已经停止了活动。那么要如何去准确地入刀和抽刀呢？庖丁给出的答案是依照牛在生理上的天然结构。”

“依照牛的生理上的天然结构，砍入牛体筋骨相接的缝隙，顺着骨节间的空处进刀，依照牛体本来的构造，使用这种方式解牛，并不会让刀碰到筋脉经络相连的地方和筋骨结合的地方，牛的大骨部分更加无法碰到了。”

“在庖丁看来，技术好的厨师基本上每一年会更换一把刀，那是因为在解牛时，用刀割断筋肉割坏的。而技术一般的厨师则需要每月更换一把刀，那是由于需要砍断骨头而将刀砍坏的。但庖丁的刀已经用了十九年的时间，这把刀分解了上千头牛，但是刀刃仍然锋利得像是刚在磨刀石上磨好的一样。”

“因为庖丁的刀刃很薄很锋利，所以当牛的骨节有间隙时，就会很容易用很薄的刀刃插入其中，然后轻松地在里面运转。这也是为什么庖丁的刀使用了十九年仍然能够那么新的原因。当然，并不是每一处牛的骨节都会留有缝隙，在解牛的过程中也会出现十分难以下手的情况。”



图7-6 “解牛”规律

“在碰到有筋骨交错聚结的地方时，庖丁会小心翼翼地提高警觉，将自己的注意力集中到一点上，然后动作缓慢，动起刀来也是十分轻巧，这样便会很轻松地将牛的骨头和肉一下子解开。在面对这种局面时，相比于猛力动刀，妄图使用蛮力将牛的骨头和肉分离开来，寻找到骨与肉的结合点，顺势动刀会更为轻松一些，这样牛的骨头和肉就会如泥沙一般散落在地上。”

“对于庖丁来说，在解牛时与其说是依靠于高超的技术，倒不如说是依靠‘道’。了解牛的身体构造，顺着牛的生理结构，这样才能轻而易举地分解一头牛。”（见图7-6）

“庖丁解牛的故事讲完了，大家在这个故事之中是否领悟到了什么方法和道理呢？”看着已经昏昏欲睡的同学们，庄子导师提出了自己的问题。对于庖丁解牛的故事，讲堂之中的同学都听说过，但大家从中悟出的道理是否和庄子导师要讲的道理一致，就不得而知了。

“庖丁解牛的故事告诉我们在做事时要抓住事物运行发展的规律，世间万物皆有自己的规律。天地有其运行的规律，四季有其交替的规律，而解牛的规律就是要顺应牛的生理构造，所以规律并不只是存在于自然现象之中，由此推之，世间万物都有其规律所在。”

“另一方面，我们从庖丁解牛的故事之中学习到，即使按照事物的规律去行事，也依然会遇到一些阻碍和矛盾。在面对这些阻碍的时候，一

味地向前冲可能并不会取得好的效果，这时，选择一种更为巧妙的方法突破障碍才是一种正确的选择。”

顾梦如连珠炮一般回答着庄子导师的问题，她的回答完全展示出了一种想要终结讨论的气势，讲堂中的同学也纷纷侧目围观顾梦如表演一般的回答。

“这位同学很好地表达出了自己的看法。但是其中还是存在着一点美中不足的地方，这一点美中不足就由我来补充吧。”

“在庖丁解牛这个故事之中，我更多的想要表达的是一种对于道的理解。在这个故事之中，庖丁的技和道可以说是完美地结合在了一起，而庖丁和牛之间也依靠精神相互联结。这便达到了一种人与自然，以及人与宇宙万物的统一，而这种统一，更多的则是一种‘道’的表现。这正是那位同学没有提到的一点，结合这一点，大家对于这个故事就更好理解了。”

可能是由于没有成功终结这个问题，坐下来的顾梦瞬间没有了答题之前的气势。这种状态一直持续到了庄子导师的课程结束。

第四节　争论对错，不必拼个你死我活

“夫言非吹也，言者有言。其所言者特未定也。果有言邪？其未尝有言邪？其以为异于鷇音，亦有辩乎？其无辩乎？”

“在我们身边总是有一些善于辩论的人，他们自认为自己口中的都是世间真理。大多时候我们也会被他们的言语所影响，但仔细想想，他们的言谈真的有意义吗？”

“道恶乎隐而有真伪？言恶乎隐而有是非？道恶乎往而不存？言恶乎存而不可？道隐于小成，言隐于荣华。故有儒墨之是非，以是其所非而非其所是。欲是其所非而非其所是，则莫若以明。”

“大道是怎么隐匿起来而有了真和假呢？言论是怎么隐匿起来而有了是与非呢？大道怎么会出现而又不复存在？言论又怎么存在而又不宜认可？”

“大道是被小小的成功所隐蔽，言论则被浮华的辞藻所掩盖。这也就有了儒家和墨家之间的是非之辩，肯定对方所否定的东西而否定对方所肯定的东西。但在我看来，想要肯定对方所否定的东西而非难对方所肯定的东西，那么不如用事物的本然去加以观察而求得明鉴。”

“在这里我有一个疑问想要问问大家，我们究竟是如何去辨别是非对错的呢？”庄子导师突然停下了自己的长篇大论，转而向讲堂中的同学们提出了问题。

“我们是依靠什么来判断是非对错的呢？”只有在仔细思考这个问题时，大家才发现对于是非对错，我们并没有一个判断的标准。但在我们的生活中，确实存在是非对错，那么这种是非对错究竟是怎么来的呢？

这个问题让顾梦陷入了一种更深的思考之中，读书是正确的，学习是正确的，但在读书之中，也有读好书和读坏书的区分，那么好书和坏书又是如何区分的呢？好书的内容健康，坏书的内容不健康吗？那么健康与不健康的标准又是什么？对身体好是健康，对身体不好是不健康？这样看来，似乎又回到了好与坏的层面之上。那么究竟这种好和坏又是从哪里来的？

顾梦的疑问也是在座同学的疑问，没有人能够回答庄子导师的问

题。大家只能保持沉默，甚至在讲堂之中，连一点议论的声音都没有。看到没有同学能够回答这一问题，庄子导师只得自己继续讲下去。

“想要解决上面我提出的问题，首先我们需要了解一些其他的东西。”

“在我看来，各种事物无不存在它自身对立的那一面，各种事物也无不存在它自身对立的这一面。从事物相对立的那一面看便看不见这一面，从事物相对立的这一面看就能有所认识和了解。”



图7-7　旧的不去，新的不来

“所以说，事物的那一面出自事物的这一面，事物的这一面亦起因于事物的那一面。事物对立的两个方面是相互并存、相互依赖的。既然如此，那么刚刚产生随即便是死亡，刚刚死亡随即便会复生；刚刚肯定随即就是否定，刚刚否定随即又予以肯定；依托正确的一面同时也就遵循了谬误的一面，依托谬误的一面同时也就遵循了正确的一面。”（见图7-7）

“因此圣人不走划分正误是非的道路而是观察比照事物的本然，也就是顺着事物自身的情态。事物的这一面也就是事物的那一面，事物的那一面也就是事物的这一面。事物的那一面同样存在是与非，事物的这一面也同样存在正与误。”

“事物的这一面和事物的那一面都存在是非正误，所以大多时候，人

们在选择正确的一面的同时，其实也是选择了错误的一面。而选择错误的一面时，往往也选择了正确的一面。那么，对于这个问题，我们是否可以从另一个角度去理解呢？”

“事物果真存在彼此两个方面吗？事物果真不存在彼此两个方面的区分吗？”

“在我看来，彼此两个方面都没有其对立的一面，这就是大道的枢纽。抓住了大道的枢纽也就抓住了事物发展的要害，从而顺应事物无穷无尽的变化。”

“用白马来说明白马不是马，不如用非马来说明白马不是马。也就是说，用组成事物的要素来说明要素不是事物本身，不如用非事物的要素来说明事物的要素并非事物本身；整个自然界不论存在多少要素，但作为要素而言却是一样的，各种事物不论存在多少具体物象，但作为具体物象而言也都是一样的。”

“道路是行走而成的，事物是人们称谓而就的。怎样才算是正确呢？正确在于其本身就是正确的。怎样才算是不正确呢？不正确在于其本身就是不正确的。怎样才能认可呢？能认可在于其自身就是能认可的。怎样才不能认可呢？不能认可在于其本身就是不能认可的。事物原本就有正确的一面，事物原本就有能认可的一面，没有什么事物不存在正确的一面，也没有什么事物不存在能认可的一面。”

“旧事物的分解，亦即新事物的形成，新事物的形成亦即旧事物的毁灭。所有事物并无形成与毁灭的区别，这是相通而浑一的特点。只有通达的人方才知晓事物相通而浑一的道理，因此不用固执地对事物做出这样或那样的解释，而应把自己的观点寄托于平常的事理之中。

“而所谓平常的事理就是无用而有用，认识事物无用就是有用，这就算是通达。通达的人才是真正了解事物常理的人，恰如其分地了解事物常理也就接近于大道。”

“这里有一个‘朝三暮四’的故事，可以很好地说明上面的道理。”

“有一个养猴人给猴子们分橡子，早上分三升，晚上分四升，猴子们听到这个方案之后感到很愤怒。为了化解猴子们的愤怒，养猴人决定改为早上四升，晚上三升，果然猴子听后都高兴了起来。”

“大家可以看到，猴子得到的橡子并没有增多和减少，但猴子的喜怒却有了不同的变化。正因为这样的道理，古代的圣人往往会把是与非混

同起来，悠然自得的生活在自然而又均衡的境界之中，这就是这节课我所要讲的内容，即万物齐一，是非对错皆存在于一事物之中，所以我们应该追求物与我各得其所、自行发展。”

第八章
奥古斯丁导师讲“美学”



本章主要介绍了哲学家奥古斯丁的美学思想，在奥古斯丁的美学思想之中，上帝处于至高无上的地位。他关于美与丑的观点也具有很强的现实意义。读者可以从现实情境中出发，结合奥古斯丁的美学思想，更好地认识生活、认识世界。

奥古斯丁是古罗马帝国时期天主教思想家，欧洲中世纪基督教神学、教父哲学的重要代表人物。在罗马天主教系统，他被封为圣人和圣师，并且是奥斯定会的发起人。

第一节　上帝是最美的

“看到在座如此多的同学们，我真是十分高兴，一方面是因为同学们来听我的课；另一方面也是为大家这种求学的态度感到高兴。在我的一生之中，经历了太多，也错过了太多，我的人生能够获得圆满，完全是上帝带给我的力量啊。”

这样的开场白对于顾梦来说是第一次，可能并不会是最后一次。很显然，这位导师一定是一位虔诚的上帝追随者，但具体他是如何看待上帝的，是否会和前面的其他导师一样，顾梦并没有头绪。但从这段开场白来看，这位导师应该会倾尽全力地对上帝赞美一番吧。

“在今天的课程中，我要为大家讲述的是‘美’，也就是有关与美的本体问题，同时也会涉及一些与美相关的问题。对于‘美’这个问题，大家应该都是比较关注的，那么我们从一个问题来开始本节课的内容，在大家看来究竟谁可以称得上是最美的呢？”

顾梦搞不清楚为什么导师会提出这种既没有正确答案，又让人不知如何回答的问题。随便说一个人最美，但还需要找出一定的理由，究竟什么理由又能够支撑起“美”这件事情呢？顾梦完全没有头绪。难不成要说自己最美吗？这样一来似乎连理由都不用说，便会引得大家哄堂大笑吧。

现场的状况也正反映了顾梦的疑虑，虽然在座的同学们议论纷纷，但是却并没有同学敢于真正站起来回答问题。也难怪，大多数同学也都认为这个问题并没有一个正确答案，而且似乎说出哪一个答案来，都没有绝对的理由来做支撑。

“看样子在座的同学们并没有讨论出一个明确的答案来啊，那么下面就由我来为大家揭晓这个答案吧。首先，在回答这个问题之前，我们首先要仔细思考这个问题的关键点。很明显，在这个问题之中，‘最’是一个十分关键的字眼。如果说什么样的人称得上美，那么大家可能会说出很多人，也会给出不同的理由，而我们并不需要去比较这些理由之间的轻重等级，因为只要这些理由是正确的，那么便可以支撑起这个人是美的这个论点。”

“但是，我这里所提到的却是‘最美’，这样一来情况就截然不同了。

我们用来支撑这个人美的理由，却并不一定能够支撑起来这个人是‘最美’的这个论断。因为我们需要去对比众多的理由，将这些理由分成不同的等级，这也正是将这些人的‘美’分成不同的等级。分成等级之后，我们便能够清楚地看出谁的美是在上一等级，而谁的美又是在下一等级。”

“关于美的等级的问题，我们放在下一节课之中再进行详细论述。而在这里我们继续来分析这个‘最美’的问题。其实当我在回忆自己曾经完成的作品时，我发现自己犯了一个非常严重的错误，而正是这个错误，让我在很长的一段时间之中，都没有办法解决这个‘最美’的问题。但是现在，我已经完全解决了这个问题。”

“之前我在写作《论美与适宜》这本书时，我一直在力求从事物的内部去寻找美，但是随着我的经历不断丰富，我发现，事实上，美应该来源于事物的外部。之前的我一直认为，如果我能够说明事物为什么是美的，那么我就一定能够找到最美的事物。但经过了诸多的努力之后，我发现这种工作是并没有多大的意义的。”

“现在我想到了另外的一种方法，能够引领着我找到那个最美的事物。所以我从研究‘事物为什么是美的’的工作中，转移到了‘事物的美是来自哪里’的工作之上。找到了美的源头的话，不就是找到了‘最美’的存在吗？难道那些模仿而来的‘美’，还会比源头之处的‘美’更美吗？”



图8-1　上帝是最高等级的美

“在改变了研究方向之后，我很快便发现了‘美’的源头所在，而在我看来它也正是‘最美’的存在。前面我们提到了美是存在等级的，而处于这最高等级上的美，就是美的源头，也就是上帝。上帝是万美之美，也是最高等级的美，世间的万物都是模仿着上帝的美才变美的，但相比起来，上帝的美才是唯一的和真正的美。”（见图8-1）

“为此，我不得不为上帝所颂歌：是你，主，创造了天地。你是美，因为它们是美丽的。你是善，因为它们是好的。你实在，因为它们存在。但是它们的善、美、存在，却并不和创造者一样。相比之下它们并不美，并不善，也并不存在。而天主是美善的，天主的美善远远超越受造之物。美善的天主创造了美善的事物，是天主在包容和充塞着受造之物。”

“作为人类或是其他事物是很难接近上帝的美的，人类必须要摆脱自身欲望的束缚，从而全身心地崇拜和热爱上帝。将自己的灵魂交予上帝，这样才能够受到上帝的爱护，也才能够真正地认识到上帝的美。人类可以一步步接近上帝的美，却绝无可能超越上帝的美。”（见图8-2）

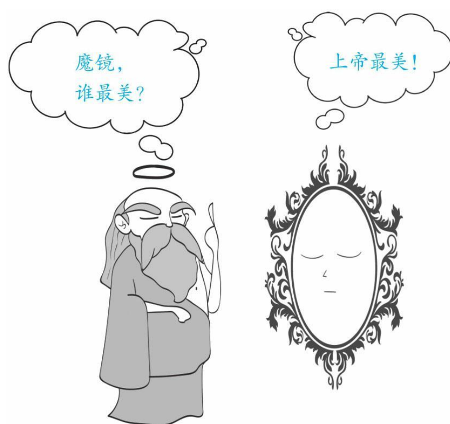


图8-2　上帝最美

“而对于我们个人来说，上帝又在哪里呢？在我看来，一个真正崇敬上帝、热爱上帝的人，其心灵将会归于上帝，而上帝则会体现在他／她的情感之中。简单来说，上帝存在于纯净的心灵之中，而上帝的美也一同存在于其中。”

第二节　美有等级，但不是三六九等

“在前面的课程之中，我们谈论了上帝是万美之美这个问题，同时也提及了美的等级问题。在这节课之中，我们就来分析一下美所具有的几个不同的等级。”

“对于这一点，在这里需要首先为大家讲清的是，我在这里所说的美的等级，可并不是大家所想象的将美分成为三、六、九等几个不同的等级。当然划分美的标准也不会像大家所想的那样，从五官、身材、神态等方面去划分等级。”

“在我看来，从人类的角度出发，美的形式似乎是多种多样的。有事物的美、形体的美、灵魂的美、感性的美，可以说在我们生活的世界上，存在千姿百态、五颜六色的美。当然，如前面所说，这些美都是来自上帝的创造。”

“相比于等级，我觉得用梯级来形容不同的美可能是更加合适的。上帝作为万美之美，自然是在最高的梯级之上。而在上帝之下的一个梯级，则应该是精神美。精神美并不是一个单一的概念，它也包括多种不同的美的形式，其中道德美和艺术美是两个较为主要的内容。”



图8-3　心灵美

“除了道德美和艺术美之外，心灵美是精神美之中的一个重要组成部分。心灵美是由现实和行为所组成的，而这里的思想应该是一种遵守教条规定的思想，而行为则必须是符合道德规范的行为。高尚的道德会使心灵变得更加美丽，而不好的恶习则会让心灵变得异常丑陋。遵守教规是一种心灵美，也正是这一点人才变成美的，即使这个人是个身材佝偻丑陋的人，他也往往会因此而变成美的。”（见图8-3）

“在精神美之中，我们会发现人类和动物之间存在些许的不同之处。相比与夜莺的歌声，人类的歌声似乎要更美一些，这是因为，人类的歌声除了基本的音调之外，其中还表达了一些精神层面上的内容。这是人类精神美的一个重要表现。”

“至于物质美，我将其放于精神美的梯级之下。因为相较于精神美，物质美是一种短暂的、相对的美。物质美作为上帝的创造，虽然无法达到上帝美的那种程度，但是却是上帝美的折射和指向上帝美的一种符号，可以说在一定程度上，它是反映了上帝的美。”

“而物质美的价值则在于，可感美作为我们可以直接认识的唯一的美，是我们对美进行全面思考的一个出发点。因为我们可以看见、可以感觉到这种美，所以我们可以由此出发去认识和思考其他的美。物质美同时也是精神美的一种映象，一切具有自然的美的事物，都是在颂扬着上帝的神仙和信仰的奇迹。因为是上帝创造了它们，并将美赋予了它们。”

“我们说到美的形式，就必须要提到‘整一’这个概念。整一是对于美的形式的内在规定，可以说是美的形式的本质。从字面上理解，整一就是一个完整的有机整体，而既然整一是美的形式的本质，那么孤立的部分便不能够产生美。”“没有哪种事物完全没有整一性，当然也没有哪种事物具有完美的整一性，完美的整一性只属于上帝自身。我们并不需要过多地去留意便会发现，没有任何形式、任何形体完美的整一的某种痕迹，而由于所有形体，甚至最美的形体，其各部分都必定以一定的间隔排列于空间，处于不同的位置，因而难以达到它所寻求的整一性。”（见图8-4）



图8-4　美的等级

“对于在座的各位而言，了解这种阶梯性的美的分布是十分必要的。相比于最高一层的上帝美，最低一级的美则是一种形同散沙的外在美，也就是平常大家更多关注的那种美。在了解了美的阶梯分布之后，大家应该明白，虽然想要达到上帝的美，是几乎没有可能的，但是达到精神美的阶梯应该是每一个人所追求的目标。”

第三节 “丑人”是怎么出现的？

“我们已经花费了两节课的时间来谈论美的问题，相信大家对于美也有了一定的了解。所以在下面的课程之中，我们换一个角度，来谈一谈‘丑’是如何产生的。当然，在谈‘丑’这件事情之前，我们仍然需要再回顾一下前面讲到过的有关于美的问题。”

“在前面我们提到，上帝是万美之美，是美的唯一本源，而世间的尺度、形式等所有的美都来自上帝。所有或大或小的善的特性都来自我们天主教徒所崇拜的上帝。从上帝产生了所有大大小小的尺度，所有大大小小的形式，以及所有大大小小的秩序。上帝超乎所有创造物的尺度、形式、秩序之上，也超乎空间之上，是一种不可言说的独一力量，所有的尺度、形式和秩序都由他而产生。”

“正因如此，所以像世间所有的艺术法则、审美法则也都来自上帝。既然同样都是上帝创造出来的事物，那么又怎么会出现‘丑’的说法呢？作为万美之美的上帝，又怎么会创造出‘丑’的事物呢？思考这个问题，同学们可以结合着第二节课之中讲到的美的等级来尝试着回答一下。”

本以为奥古斯丁导师会自顾自地讲下去，没想到这一次竟然向台下的同学们抛出了一个问题。从现场的反应来看，大家应该与顾梦有着同样的想法。从奥古斯丁导师的提示之中，顾梦对于这个问题似乎有了一点眉目。



图8-5　美和丑

“因为美存在着不同的等级，所以我们也可以理解为不同的事物，其美的程度是有所不同的。那些高层级的美相对于低层级的美在程度上，会显得更美一些。而相反，那些低层级的美相对于高层级的美，则会显得并不美丽，而这种并不美丽，则可以理解为‘丑’了。所以在我看来，‘丑’也是一种美，但这种美相对于其他的美来说，在程度上会更低一些。”（见图8-5）

顾梦本想用一句“没有比较就没有伤害”来回答这一问题，但在如此重大的场合，面对如此多的人，顾梦还是保持着一脸严肃的姿态回答完了问题。虽然迟迟没有开口，但是从奥古斯丁导师的表情来看，对于顾梦的这个答案，他似乎显得十分满意。等待了一段时间后，看到没有同学继续回答问题，奥古斯丁导师又开始了自己的讲述。

“前面这个同学回答得非常好。在我看来，当一个事物的尺度、形式和秩序搭配得非常合乎比例时，其必然会体现出一种较高层次的美。而当一个事物的尺度、形式和秩序之间搭配的比较差时，虽然在某些程度上也是合乎一定比例的，但其所体现出的却只能是一种较低层次的美。所以我们可以得出一个结论：事物之间尺度、形式和秩序搭配得越好，事物就越美；搭配得越不好，这种美的程度也就越低；当失去了这种必有的搭配时，事物也就不美了。”

“那么因此，‘丑’也就出现了，可以说‘丑’的存在是一种不争的事实。因为存在不同程度的美，所以也存在不同程度的丑，而我们则可以将丑理解为一种程度较低的美。在这里，对于丑这个问题，有几点内容是我比较想要和同学们分享的。”

“首先，在我看来，‘丑’并不是事物的本性，它更多地来自一种意志的曲解。其中‘本性’是上帝所赋予的，毋庸置疑这必然是美善的。而‘意志’则是一种人类所独有的特性。那么具体而言，这个‘意志’又是怎样一种能力呢？”

“我认为它更像是一种整合能力，事物具有某种尺度，视像因之得以复制，但视像自身是数。意志规范整合这些事物，把它们组合成统一体。意志所欲求的不只是知觉或构思，还有视像由之形成的那些东西，像重量。这样经由事先预期，我就能注意到三样东西：尺度、数、重量，这在所有事物上都能见到。与此同时，我向我能够告知的人尽我所能地总结：意志就是可见事物和视像的整合者。”

“在我看来，当意志放弃了其上的事物，而去追求比其更低层级的事物时，就变成了有害的了。我们可以说这种意志是由于自身恶劣而无度地欲求一个低层次的事物才会变坏的。所以说丑与美并没有本质上的区别，只不过，美是客观存在的，而丑则是主观的。”

“而第二方面，就是前面提到的，从整体的角度来看的话，丑只不过是相比之下的一种程度较低的美。上帝创造的万物都是美的，但在不同的事物之间，这种美的程度是不同的。正是因为认识到了这一点，所以我不再去希求更加美好的事物了，在考虑到整体之后，我有了一个更好的判断，我认识到在上的事物要优于在下的事物，而整体则又胜于在上的事物。”

“在比较所有的事物时，同较好的事物相比较时，稍逊一筹的事物就被称为差的。在这里，我们用人类和猿猴来进行比较，单独来看，人的形体和猿猴的形体都是美的。可一旦将二者进行比较，就会发现猿猴的美可能要稍逊一筹，或者说是变成了一种‘丑’了。”（见图8-6）

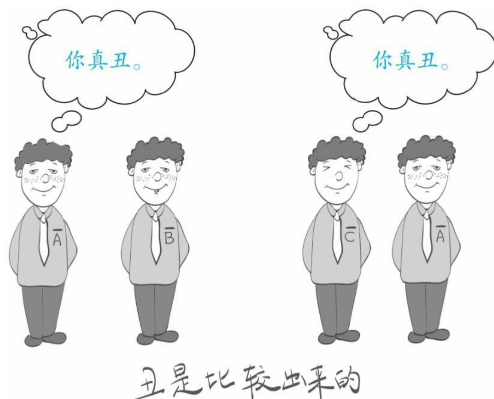


图8-6　丑是比较出来的

“看到上面的例子，可能大多数人都会产生‘人的形体是美的，而猿猴的形体是丑的’这种想法。但实际上，从身体的特性上来看，二者是完全等同的，无论是从功能上，还是协调配合上，可以说是没有太大区别的。”

“而上面我所说的例子并不只是发生在人类和猿猴的比较之中，在人类与人类的比较之中也是时常出现的。当一个人被看作‘丑人’的时候，并不一定是因为其在形体上存在不足之处，而更多是因为有一个更美的形体做比较的缘故。虽然很多人不愿意承认这一点，但事实上这种现象确实是存在的。”

“总而言之，在上帝创造的美的世界之中，万物无一例外都必然充满了美，真正的丑是不存在的。所以对于在座的各位来说，我们只要去追寻美就好了，当我们一心去追求精神上的美时，丑便显得无足轻重了。”

“当我们在判断美丑时，相比于用眼睛去观看，不如用精神去评判，精神是一种更为高级的知觉。通过这种知觉，我们将会认识到哪样事物是公正的，哪样事物是不公正的，‘正义’作为一种精神的美，是只能依靠精神去感知和发现的。在我看来，真正让一个人美丽的，正是‘正义’这种精神的美。”

第九章
笛卡儿导师讲“怀疑”



本章主要介绍了哲学家笛卡儿的哲学思想，“我思故我在”是笛卡儿的重要思想，在笛卡儿的哲学体系之中，怀疑论是至关重要的一个环节。本章并没有将内容完全集中在怀疑论上，而是更加广泛地展示了笛卡儿的哲学思想。在阅读过程中，读者可以更好更全面地掌握笛卡儿的思想。

笛卡儿是法国著名的哲学家、物理学家、数学家、神学家，堪称17世纪的欧洲哲学界和科学界最有影响的巨匠之一，被誉为“近代科学的始祖”。他的哲学思想深深影响了之后的几代欧洲人，开拓了所谓“欧陆理性主义”哲学。笛卡儿自成体系，融唯物主义与唯心主义于一体，在哲学史上产生了深远的影响。

第一节　完美从何而来？

顾梦和同学们已经在讲堂之中坐了半个小时，这周的讲课导师却依然没有出现，看样子这周的导师应该比庄子导师还要洒脱。时间一分一秒地过去了，同学们的耐心也一点一点被消磨殆尽。

不知过去了多长时间，一位身着黑衣、形容消瘦的男子从幕布之后走向台前。显然这位导师并不如顾梦所想的那样洒脱，他的身体看上去甚至有些虚弱。

“我认为人类应该使用理性去进行哲学思考，我是一个理性主义者，我相信理性要比感官的感受更加可靠。”

“在来这里的路上，我遇见一位同样是研究哲学的先生。他向我形容自己曾经做梦变成了一只蝴蝶，而在梦中，他完全忘记了自己是谁，也分不清自己究竟是人还是蝴蝶。他以为自己当时是在真实的世界之中，但实际上，他只是处在一种幻觉之中。”

“所以说，我们不能相信自己的感官，而是要不断地怀疑，在怀疑之中去寻找什么是存在的。关于怀疑的问题，我们留在后面的课程之中，再去进行讲解。现在让我们来谈谈‘完美’的问题。”

“很多人都在追求‘完美’，但大多数时候，他们所追求到的却并不是完美。‘完美’究竟应该是一个怎样的形象？大家是否考虑过这个问题。”

仔细想来，“完美”这个概念是自己在什么时候，从谁那里听来的呢？顾梦对于这个问题丝毫没有头绪，或者说在此之前，“完美”对于顾梦来说似乎始终都没有成为一个问题。在大多数时候，“完美”只是人们口中的一种美好的说法，而这种说法基本上并没有在顾梦的生活之中出现过。

“在我看来，要说‘完美’就必须要有一个完美的实体，没有完美的实体，就不会有完美的概念。”在同学们议论之时，台上的导师说出了自己的观点。

当听到这句话时，顾梦想到了自己和自己的名字。“顾梦”这个名字是怎么来的？顾梦心想这是自己降生之时，父亲为自己选择的名字。那么如果没有顾梦这个人，“顾梦”这个名字会存在吗？如果当时出生的并

不是自己，那么现在便可能不会存在“顾梦”这个名字了。而台上的导师所说的“完美”，看上去也正是如此。

“如果一个完美的实体不存在，那么这个世界便不会存在‘完美’。大家都知道，我们自身是并不完美的，所以‘完美’这个概念是不可能来自我们自身。所以一定有一个完美的实体存在，而‘完美’的概念正是来源于它。在我看来，这个完美的实体就是上帝。”

“首先，我们的心灵发现了许多不同的观念，其中一个代表全知的、全能的、绝对完美的存在之物。在我看来，在这种观念之中不仅有一种可能的、偶然的存在，而且有一种绝对必然的、永恒的存在。”

“正如我所看到的，三角形的观念中必然含有三内角之和等于二直角的情形，因此我绝对相信，在一个三角形内，三内角之和等于二直角，同样，由于我看到必然的、永恒的存在蕴含在绝对完美之物的观念中，因此我清楚地下结论说，此绝对完美之物是存在的。而这个绝对完美之物便是上帝。”



图9-1　上帝是十全十美的

“其次，由于我们发现我们心里有上帝的观念，因此我们能够探究产生这个观念的原因。当我们考虑到他所拥有的无限量的完美之后，我们必须承认他是生于一个十全十美之物，亦即一个真实存在的上帝。”（见图9-1）

“一方面，自然之光明白显示出，空无不能作为任何东西的原因，并且较完美之物不能出于较不完美之物。另一方面，如果在我们之内，或在我们之外，没有一个原始之物，它包含了一切美善，那么我们便不可能具有任何事物的观念。但是，无论在什么方式下，我们没有观念所表示的那一切绝对完善，因此我们必须下结论说，它们存在于跟我们的本性不同的本性之中，亦即存在于上帝之内。”

“最后，我们不是我们自身的原因，上帝才是我们的原因，所以上帝存在。当我们拥有一部显示高度技巧的机器的概念时，我们相当清楚地知道，我们是以什么方式获得了此种知识。但由于上帝始终存在于我们的心中，所以，我们并不知道上帝是在什么时候将自己的观念传递给我们的。”

“自然之光会使我们清楚地看到，凡认识比他自己更完美的东西的，不能是他存在的创造者。因为那样的话，他必会将他知道的一切美善赋予他自己。因此，他的存在不能来自别的东西，只能来自拥有这一切美善者，亦即来自上帝。”

“如果我们具有自我保存的能力，那我们必能赋予自己一切美善，然而我们不能赋予自己一切美善，所以我没有自我保存的能力。因此必须有另外的原因来保存我们，使我们继续存在。而这个原因不能是别的，只能是上帝，他有能力保存我，也有能力保护他自己，并赋予他自己一切美善。”

“所以，上帝即是绝对完美之物，他能够保存自己，同时能够赋予我们一切美善。而他作为一个完美的实体存在，我们的‘完美’正是来源于上帝的赋予。”

仔细听下来，顾梦发现这位导师的思路的确是很具有逻辑性，难不成这位导师学习过数学吗？但事实上，我们生于父母，并不是上帝所创造的。再向上追溯，我们也只能寻找到猿人祖先。如果在东方的话，也是女娲创造了人类啊，那是不是说女娲也是一切美善的拥有者，是她的一口仙气为我们注入了世间的美善。

虽然顾梦知道不同的时代背景之下，哲学家们的思想理论也会有所不同，但她依然不能控制住自己纷飞的思绪，仿佛真的要探寻出“完美”的真正来源不可。

第二节　每个人心中都有一个上帝

“在谈完了‘完美’之后，接下来我们谈一谈观念。我有一个观念的重要理论，叫作‘天赋观念’，在这里和大家分享一下。”

“在讲解这一‘天赋观念’之前，对于‘观念是什么’这个问题，大家是怎么认识的？”笛卡儿导师在讲解自己的理论之前，难得的首先选择让学生回答问题。

“我认为在大多数情况下，观念可以等同于看法，如果说我们对于一个事物产生观念时，也可以说成是我们对于一个事物产生了看法。”坐在讲堂角落的一个男同学首先抢到了回答问题的机会，而在顾梦看来，他的答案似乎也并没有问题。

“我也同意前面同学的答案，观念在很多情况下确实可以等同于看法。但观念更多表现的是外在的客观事物在我们头脑之中留下的一种概括的形象，我们看到了外界的事物，然后才能够在头脑之中形成一种观念。这个观念正是关于这个事物的，也可以说是我们对于这个事物形成的一个看法。”

另一个男同学显示出了一种不甘示弱的气场，很有一种要一口气解决这个问题的架势。但从笛卡儿导师的面部表情来看，这位同学的答案似乎并没有让笛卡儿导师满意。还没等到第三个同学给出自己的答案，笛卡儿导师就迫不及待地开始讲解起来。

“在我看来，一般来说，观念是指一切被思考的东西，而在悟性之中，它们则只是一种客观存在。那么‘被思考的东西’是什么呢？它们是思考的对象，同时也是知识的对象。而‘一切被思考的东西’就是说，观念并不只是一个简单的概念，同时它也可以是一个命题。”

“这要怎么来理解呢？像太阳、月亮、圆形、三角形，这些是概念。而像‘三角形的内角之和等于二直角’，则是一个命题。所以有时候观念是指悟性的思考行为，有时候又是指被思考的对象。”

“从观念的来源来看，在我的观念之中，有些似乎是天生的，有些则是求得的，有些则是由我自己创造的。那些外来的观念，像是我们一般所拥有的太阳的观念。那些制造的观念像是天文学家靠着推理所形成的

太阳的观念。而那些天生的观念，像是上帝、心灵、物体、三角形，以及一般而言一切表现真实的、不变的、永恒的本质的观念。”

“前面的同学在回答我的问题时，认为观念是客观事物在我们头脑之中的概括形象。这一点我认为是正确的，但这位同学却忽视了观念形成的另一个方面。那就是先天而来的观念，而这也正是我的‘天赋观念’理论。”

“前面的课程中，我曾提到感官机能的不可靠，在这里依然是适用的。在我看来，我们的感官机能并不能为我们带来类似观念的东西，但是观念却是可以在感官所提供的机会上发生在我们心中。”

“所以感官功能在这里只是提供机会，有了这些机会，我们的内心之中自然而然会产生出与机会相对应的观念。当然，在我看来，机会显然是出于上帝的安排，正如‘完美’一样，所以说，观念的形成实际上也是天赋的。”

“那我们要怎样去理解这种‘天生的’或者‘天赋的’呢？这里我们用上帝的观念来举个例子。”

“我不一定思考上帝，但是当我决定思考第一和至高无上的事由，并且从我心灵的仓库里把上帝的观念取出来的时候，我就必须把一切真善美归之于他。因为上帝的观念存在于我心中的仓库之中，是现成的，所以我们可以在使用时拿出来，而在不使用时，仍然将它们放在心中。”

“另外，上帝的观念已印刻在人类心中，因此没有一个人不具有认识他的能力。然而这并不阻止许多人终其一生也不能使这个观念呈现在自己面前。在这里，上帝的观念虽然作为一种现成的观念，但是这并不意味着每个人都能够认识到这种观念。”

“每一个人心中至少拥有关于上帝之暗含的观念，也就是明白认识它的能力，这一点，我毫不怀疑。但是如果他们感觉不出自己拥有它，或者不理会自己拥有它，或者把我的《沉思集》阅读了千百遍还是不理会它，我也不会感到吃惊。因为每个人形成观念的能力是不同的。”

虽然笛卡儿导师在始终不间断地阐述自己的理论，但是顾梦却并没有像之前一样“掉队”。顾梦似乎明白了笛卡儿导师所讲的“天赋观念”，而由此顾梦却有了一种关于这个问题的新的看法。

“既然在笛卡儿导师看来，有些观念是先天而来的。那么是不是说我们在出生的时候，就已经具备了这些观念，只不过在婴儿时期并没有发

现，随着年龄和阅历的增长，我们将不断发现自己心中固存的观念。但是新生的婴儿拥有观念吗？”



图9-2　天生我材必有用

“我们可以这样想，而且似乎很合理。那就是刚刚与婴儿的肉体结合在一起的心灵，忙于知觉或感觉痛苦、快乐、冷热的观念，以及其他类似的观念，并且完全被它们所占据。这些观念都是由于它与肉体结合而发生的。虽然如此，他们在心里仍旧拥有上帝、自我以及一切自明真理的观念，这正像成年人拥有那些观念而不去注意它们的时候那样，他们并非是在长大之后才求得了这些观念。”（见图9-2）

顾梦仍然在“咀嚼”着笛卡儿导师关于“天赋观念”的理论，虽然这一理论存在着很多值得推敲的问题，但是同时，顾梦也从中发现了一些值得认可的方面。虽然从现在的科学研究中，我们知道人类的认识并不是先天就有的，但是在我们进行认识的过程中，先天遗传因素和心理上的因素也会起到重要的作用。

我们在获取新的知识的时候，往往也需要旧的知识作为铺垫，在这种层面上来说，以往的知识和认识就可以被看作一种先天的知识、天赋的知识。而随着科学技术的不断发展，人类对于自身神经系统的研究也会越发深入，或许在不久的将来，人类真的可以发现自己的“观念”很多都是遗传继承而来的，是一种先天的、天赋的能力。

第三节　你真的存在于这个世界吗？

“我是一个喜欢怀疑的人，但是我的怀疑并不是大家现在所理解的怀疑。我去怀疑的目的并不是去否认，更不希望通过怀疑将过去的真理推翻，从而用新的学说去替代。我只是想通过怀疑去保留那些被认为是真理，或是那些无法被怀疑的东西。”



图9-3　我思故我在

“我始终使用一种普遍怀疑的方法去面对眼前的世界。我怀疑世界的存在，我们所处的世界难道不是梦中的世界吗？我们在醒着的时候难道和做梦时有什么不同吗？我们现在的状态究竟是醒着还是在做梦？”（见图9-3）

“我也怀疑我们身体的存在。我可以在梦中梦见更加美丽的身体，看上去，梦中的身体要比我现在的身体还要真实。我在梦中同样能够感受到自己身体的运动，我可以摇头，也可以踢腿，这些活动难道不是真的吗？还是说这些都是假的，而我们自己把它们当成了真的呢？”

“我还怀疑神的存在。神究竟是否真的存在于世界之上，这对于我们普通人来说似乎并没有多大的意义。但是我所讲的普遍怀疑就是要对所有的一切都产生怀疑，因此我所怀疑的东西也是无所不包的。”

“但在我不断怀疑的过程中，在我怀疑一切的同时，我发现，这世界上却有一件事情是我无法怀疑的。我不能怀疑我在怀疑，我不能怀疑我

的怀疑的行动。我怀疑，所以我存在，否则的话我将不能去怀疑。”

“我对一切都保持怀疑，但不管我如何去怀疑，整个怀疑的行动已经假定我已存在，不然的话我也绝不会有怀疑的行为，我的存在已经在我的怀疑行动之中被发现了。所以，我将这一发现称作‘我思故我在’。由于我注意到了‘我思故我在’这个真理，所以即使是最为荒唐的怀疑的假定，也不能去动摇它。这也使我能够毫无疑惑地去接受这一真理，从而视它为我所寻找的哲学的第一原则。”

从上课以来，顾梦就始终在琢磨这位导师到底是谁。在西方哲学家之中，相信上帝存在的并不在少数，所以在第一节课之中，顾梦并没有猜出导师的身份。但当这位导师开始讲“普遍怀疑”时，顾梦便有了一些思路，而当“我思故我在”这句经典的哲学命题出现时，顾梦便已经完全弄清了这位导师的身份，这也让她不得不多看几眼前台上这位侃侃而谈的笛卡儿导师。

“虽然我始终坚持‘普遍怀疑’的方法，但是‘我思，我在’是没有任何方法可以去怀疑的。‘我思’是思想的思，我意识到自己在怀疑，而这种意识作为感官是最不可靠的，所以无论我做什么，还是有肯定，我有意识，而这就是真理。”

“对于意识，‘我在’便是意识，它并不是一个独立的主体，所以我思故我在。简单来说，我意识到我的意识，我也只认识我的认识，如果我停止了思想，我就不存在了。但是我并不能认为现在我便不存在了，因为现在我在思想，而思想就是存在。”

“上面所说的是我关于‘我思故我在’的观点，下面我们来继续谈一谈我的‘普遍怀疑’主张。”

“我认为，我们应该把历来以为真的一切见解通通抛掉，只要是稍有怀疑的东西也不能轻易去相信。所以我主张怀疑一切，从而在这个过程中找出知识的基础。前面说过思考是不能够被怀疑的，所以我们要想获得知识就必须通过理性的思考。为什么要理性呢？因为感官给我们的感觉往往是并不可靠的。”

“当我们将一根竹签插入水中之时，我们会发现，这根竹签是弯曲的。可是当我们将它放入水中之前，这根竹签明明是笔直的。如果我们将它从水中再拿出来，仔细看看，这根竹签确实是笔直的。”

“同样，当我们在很远的地方去眺望一座宝塔时，这座宝塔会呈现出一种圆的形状。但是当我们亲自走到它的面前时，我们会发现这座宝塔

原来是方形的。那么究竟是什么原因导致了这样的结果呢？答案就在于我们的感觉，在很多时候，它提供给我们的东西往往是并不可靠的。”

“正是因为我们的感官知觉往往是不可靠的，所以由感知知觉所获得的知识也往往是可以被怀疑的。在我看来，自然科学提供的知识并不是可靠的，因为它们涉及的是现实存在的事物。既然我们不能完全相信我们的感觉，那么我们就不应该把建立在经验观察基础上的自然科学知识看成是理所当然的。”



图9-4　用理性解决问题

“理性告诉我们，没有什么东西是不可怀疑的，不管是上帝还是普遍的算术原理。而在另一方面，理性也告诉我们，这个世界上也一定会有某种不可怀疑的东西存在。虽然这句话看上去有些矛盾，但在我看来，这却是正确无误的。”（见图9-4）

“所以，任何值得被怀疑的东西，都不应该被我们看作知识。能够被称作知识的东西应该是具有确切无疑性质的东西。而我们所应该追求的正是这些具有确切无疑性质的知识。”

第四节　一个人的哲学构成

“不知道同学们在学习哲学的过程中，是否认真考虑过这样一个问题：人究竟是由什么构成的？同时和动物相比，人又有什么不同之处？”虽然笛卡儿导师提出了自己的问题，但是这一次他似乎同样没有想要给同学们留出思考的时间，而仅仅是想要用提问题的方式，来开始他的最后一节课程。

“当然，我所问的人的构成是从哲学的角度出发的。所以在解答这个问题时，也需要从哲学的角度去进行思考。在我看来，从哲学角度来看，人类的构成可以分为灵魂和肉体两部分。而人与动物之间的不同，也在于人类拥有灵魂。”

“如果单单从肉体的角度来说，人和动物是等同的，甚至很多时候，人的肉体似乎还不如动物的肉体好。而如果把灵魂考虑在内的话，人和动物之间的区别就较为明显了。人的灵魂和肉体是紧密相连的，曾有人将它们形容为舵手和船只的关系。但作为两个完全独立，并且全然不同的实体，他们可以紧密地连接在一起，形成一个个的个体。这其中一定有着某种原因。”

“在我看来，既然它们能相互结合在一起，那么它们必然在某些方面相互作用和影响，不然的话，它们的结合又有什么意义呢？我认为，它们之所以能够结合在一起，是因为人的肉体上有一种特别的官能，我称之为松果腺，正是它架起了连接灵魂与肉体之间的桥梁。”

“对于灵魂，我认为其主要有两种不同的活动：觉和欲。觉也就是感觉，这可以说是一种本能，而不是认识事物的本质。它会让我们在面对外界事物时，及时、果断地采取措施。当我们用手去触摸物体时，可以感受到冷、热、痛，这种感觉会让我们及时做出应对措施。”

“而从生理的角度来讲，灵魂的感觉是由于外界扩展的肉体直接或间接地刺激末梢神经，这些末梢神经聚合成为一种神经管，然后通到松果腺的空腔中，末梢神经的刺激被输送到空腔中时，刺激脑神经，这时，居于脑中间的松果腺亦随之振动。在空腔中的灵魂于是有所感觉，松果腺每动一次，灵魂即有一次感觉。”

“欲则是包括了意愿和情感，是一种由生命精神在灵魂之中激起的感

觉。欲是人类肉体之中的一些机械的能力，包括惊奇、爱恨、快乐、忧愁等。”

“在我看来，我肯定，人的灵魂，不管在何处，即使在海底也时常在思想。我这样的肯定是有道理的，因为我已经证明了它的本性或本质就是思想。就好像物体的本质是‘扩展’一样。世界上不存在没有其本质的东西，所以我认为我不应相信有人因为他不记得自己在思想之故就否认自己的灵魂在思想，就好像我不相信有人因为感觉不出他自己肉体的扩展，而否认他自己的肉体是扩展的一样。”

“但是，这并不是说我因此就相信小孩的精神在母胎时就已作形而上学的沉思。刚刚和婴孩的肉体相结合的灵魂，它仅有苦痛、冷热的模糊感觉，和其他一些与身体结合及掺杂而生的观念。这个时候，他内生的上帝、自我以及自明的真理观念，并不少于一位不重视它们存在的成年人，因为这些观念不是因为年岁的增长而获得。我不怀疑，一旦灵魂脱离肉体的纠缠，人就会立即发现它们是在自己的身上。”

“我相信灵魂所以常常思想的理由，和我相信光之常常照耀相同，虽然没有人注意它；这和我相信热之常常温暖，虽然没有人靠它取暖相同，同时也和我相信物体或扩展之实体具有体积一样。总之，当一物存在时，一切组成该物的本性因素常常同它一起存在。因此，当有人说灵魂停止思想时，对我来说，我宁可说它停止存在，而不说它存在但不思想。”

“灵魂不仅是在不断思考的，而且还是不可分割。我领悟到灵魂和肉体有很大的分别，就肉体的本性来说，它常常是可以分割的，而灵魂绝对不能分割。虽然‘我’和肉体互相结合，但是我的肉体被削去一足或一臂或任何其他的部分，我不知道我的心灵会有什么损失。而这也就证明了灵魂和肉体是完全不相同的。”（见图9-5）

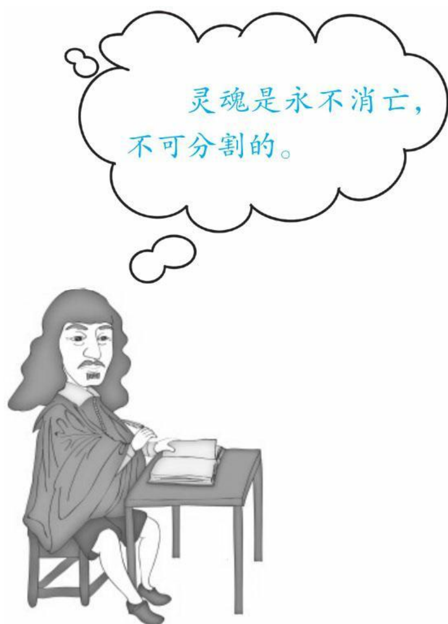


图9-5　灵魂不灭

“时间的性质或我们寿命的性质，既然有这种性质，前一部分无法保证后一部分，后一部分不能依赖前一部分，彼此相互独立，无法一起存在，则我们现在的存在未必能保证下一时刻的存在。除非有一原因即产生我们的同一个原因，继续产生我们，保证我们。”

“人的肉体是由不同的部分排列组合而成，所以它能够被分割，它的形态也会因此而遭到破坏。但相反，灵魂却因为没有形态，而不能被分割，所以也不会因为遭到破坏而毁灭。”

“人正是由灵魂和肉体相结合而存在的，肉体会因为时间的原因而衰老、消亡。但灵魂却是完全不同的。”

第十章
卢梭导师讲“社会契约”



本章主要介绍了哲学家卢梭的哲学思想，卢梭的“社会契约”思想对政治学界产生了重要影响。社会究竟是如何形成的？社会应该按照怎样的规则去运行？在卢梭的思想中都可以找到。

卢梭是法国18世纪伟大的启蒙思想家、哲学家、教育家、文学家，18世纪法国大革命的思想先驱，杰出的民主政论家和浪漫主义文学流派的开创者，启蒙运动最卓越的代表人物之一。其主要著作有《论人类不平等的起源和基础》《社会契约论》《爱弥儿》《忏悔录》《新爱洛漪丝》《植物学通信》等。

第一节　自然自由与社会自由

“趣味哲学”的课程已经过半，顾梦对于上课的热情却并未因此而减半。虽然在课堂之中，导师所讲的内容并不能够被自己完整地消化，但能够听到不同导师针对不同或相同问题的观点，也是让顾梦受益匪浅。

新的一周，顾梦同样早早地来到了讲堂。对于新的课程她同样充满了期待。第一眼看到新的导师，顾梦的脑海中最先显现出了“清秀”二字，而且这位导师的身上似乎有一种独特的气质。

“在我看来，我们每个人都生活在一定的社会形态之中，而每一种社会形态都有着一定的社会秩序。这些社会秩序往往并非来自自然之中，而是由我们人类自身所构建起来的，在我看来，这一点是十分必要的。”

“这种联系和秩序究竟要如何构建呢？我认为这之中存在一种必要的约定，是这种约定将社会形态之中的双方联系了起来。而我将其称为社会契约。”

“此前，很多哲学家认为人与人之间所存在的奴役和统治的关系是天然形成的，在我看来，之所以会出现这样的观点，是因为他们将原因和结果弄混淆了。举个例子来说，如果有些人天生为奴，那么一定是因为有反自然的奴隶制度存在。”

“一种社会秩序不可能长久地建立在强力的基础之上，因为即使是最为强大的人也没有办法始终保持着强势的霸权。当然，除非他能够将强力转化为权利，同时把服从转化为义务。”

当听到社会契约的时候，顾梦就已经知道这位导师的身份了。虽然之前曾经翻阅过卢梭导师关于社会契约理论的书籍，但顾梦所理解的却并不深入。现在卢梭导师一上来，就将社会契约的内容放在最前面讲，自然很合顾梦的胃口。同时顾梦也在努力地思考着卢梭导师所讲的内容。

当听到权利和义务的时候，顾梦一下便联想到了现代社会的法治制度。权利和义务可以说是其中的重要内容，但卢梭导师所说的这种权利和义务究竟是否就是现代法治制度之中的权利和义务呢？

“当然，单纯的强力是无法构成真正的权利的，因为这种权利会随着

强力的停止而消失，而当这个强力被新的强力所打败时，那么由这种强力所促生的权利就会被新的强力所取代。”

“同时如果必须要通过强力来使人们服从的话，那么人们便不是根据义务来服从了，也就是说服从和义务之间也是不能单纯去画等号的。在这种情况下，人们大多是出于一种自保的心态而被迫服从的。如果没有东西去被迫让人们服从，他们便没有服从的必要了。”

“在自然状态之下，人类没有办法独自去承受生存的障碍，所以他们需要寻找一种新的生存方式。进一步说，这种新的生存方式是一种结合的方式，这种方式能够使人们以共同的力量来保卫每一个结合者的人身健康和财富安全。同时在这个结合形式之中，每一个个体都是在服从自己本身，而且仍然会像往常一样自由。”

“这难道不是一种绝好的形式吗？想要达成这种形式，最好的办法就是形成一个约定，这个约定会将每一个人都置身于‘主权者’的指导之下。而‘主权者’是什么呢？”

“在这里，我认为‘主权者’应该尽可能包括最多的社会成员，它应该是拥有最多社会成员的、道德的和集体的共同体。而在这个共同体之中的约定对于每一个成员来说都是平等的。共同体就以这同一种行为获得了它的统一性、它的公共的大我、它的生命和它的意志。”

“对于这个共同体，大家应该并不陌生，我将其称为‘国家或是政治体’，而在这个共同体之中的结合者则被称为人民。另外一些作为主权权威的参与者则被叫作公民。作为国家法律的服务者，则应该被称作臣民。”



图10-1　“生存契约”

“相较于‘约定’，我更喜欢用‘契约’这个词。正是有了这种契约，人类才能够从盲目的自然状态，进入有序的社会状态之中。同时也能够从本能的状态，进入道德和公理的状态之中。”（见图10-1）

卢梭导师有条不紊地在讲述着自己的课程，却突然停了下来。因为在讲堂的角落有一个女生在高举着手臂，卢梭导师示意其提出自己的问题。

“难道您不认为正是这种社会的约定，才让我们失去了自然的自由本性，而成了社会之中拘束的个体吗？签订社会契约，是不是意味着我们将会失去自由呢？”

卢梭导师似乎很满意这位同学的提问，在示意其就座之后，开始继续论述了起来。

“这个问题的确是我们需要考虑的问题，而同时，这也是我下面要讲的一个重要问题。诚然，人类将会因为社会契约而失去天然的自由，不仅如此，在社会契约的约束下，人类还将会失去拥有一切事物的无限权力。”

“但是在失去了这些内容之后，人类难道就没有任何收获吗？当然不是，在失去的同时，人类将会获得社会的自由，和对社会之中的一切东西的所有权。可以说人生而自由，但却又往往都在枷锁之中。”

“在社会契约中，每个人都放弃天然自由，而获取契约自由。在参与

政治的过程中，只有每个人同等地放弃全部天然自由，转让给整个集体，人类才能得到平等的契约自由。”

第二节　你才是国家的主人

“在前面的课程之中，我们主要讲述了社会契约的一些内容。那么接下来，我沿着社会契约的内容继续向下学习。在这里，同学们首先需要分清两个不同的概念，即‘公意’与‘众意’。在座的各位可以先谈一谈自己对于这两个概念的看法。”

“在我看来，‘公意’应该是在社会生活之中，公民群体的意见和想法。而‘众意’的范围应该更加广泛，是代表社会大众的意见和想法。”第一个回答问题的是坐在最前排的一位男同学。

“我认为‘公意’应该是代表社会大众之中一部分特殊群体的意见、想法。”这位回答问题的同学显然是认同了前面同学关于“众意”的看法，而对于“公意”则提出了自己的见解。

在“众意”这个概念上，顾梦的想法与前面两位同学相差不多。而在“公意”这一概念之上，却并不太认同前面两位同学的看法。但具体要怎么看待这个“公意”，顾梦也没有太多清晰的想法。

“同学们对于‘众意’概念的分析还是较为准确的，但是对于‘公意’概念的分析，却停留在了表面，同时也没有确定好范围。‘公意’是人民意志的体现，同时也是国家全体成员的共同意志，这是一种类似于某种永恒真理的绝对理念。”（见图10-2）



图10-2　公意

“很多人经常会将‘公意’与‘众意’的概念弄混，实际上，如果从本质上来思考的话，二者之间的差别是非常明显的。‘公意’的立足点是公共的利益，而‘众意’的立足点则是每一个个体的私人利益，虽然在表达上是

全体的意志，但实际上也只不过是个别意志的总和而已。”

“因为‘公意’是绝对正确的，同时也永远以公共利益为依托，所以它可以很好地解决社会契约之中存在的问题。当我们通过社会契约形成国家之后，究竟该由谁来管理和负责呢？答案当然是每个公民了，即使是主权者，它的行为也只是公民自身意志的一种表达而已。”

“而正是基于这一点，我认为一个国家的主权应当属于人民，同时也应该受到人民的‘公意’的指导。这里我所说的‘国家’是民众的结合体，可以说是一个公共的人格。民主的国家是按照社会契约的规定产生的，每一个缔结社会契约的人都交出了自己的全部权利，这样才能按照最有利于全体成员的方式来安排生活。”

“上面所提到的人民主权，因为是‘公意’的一种运用，所以它既不能够转让，也不可以被分割。除了这两点之外，主权还应该是绝对的、至高无上的、神圣而不可侵犯的，同时也是不可替代的。”

“主权的不可转让，是因为国家由主权者构成，所以只有主权者才能行使主权。而由于代表主权的‘公意’本就是一个整体，所以主权也应作为一个整体。由于主权在本质上是由‘公意’所构成的，而作为一种意志，其又是不可以被替代的。”

“而在这里，我的观点是什么呢？在我看来，人类是从最初的自然状态之中发展而来的。在自然状态之中，既不存在私有制，也不存在不平等，而正是私有制的出现才促使人与人之间出现了不平等。”

“国家是因为社会契约的缔结而产生的，每一个参与缔结契约的人民都是其中的主题。国家的主权不可分割，也不能够转让，一切主权的表现和运用都必须是‘公意’的体现。主权本质上由全体人民的‘公意’构成，不可能由单一的个体或群体代表，唯有由全体人民直接行使才不至流失或僭越，而国家的主权应该掌握在人民的手中。”

“换言之，在座的每一位同学都应该是自己国家的主人，每一位同学都具有表达意见的资格，同时每一位同学也都应该正确地行使自己的这种权利。”

听到这里，顾梦联想到了自己曾经在政治学之中学到的人民主权原则，仔细想来，这一原则似乎正是来源于卢梭导师的这种理论。

第三节　平等是从何时消失的？

“人类是生而平等的，虽然每一个新生儿在体重上可能存在着不平等，但这似乎并不会引起人们对于平等的过多关注。随着新生儿一天天长大，人们才会发现，原来在社会生活之中的每一个人都是不平等的。那这种人类的不平等究竟起源于哪里呢？在这节课之中，我们主要探讨这一问题。”

人类之间的不平等究竟起源于哪里？在思考这个问题之前，顾梦首先回忆起了自己生活之中的不平等。同样付出努力，有钱人过着好日子，没钱人却痛苦万分。有的人说几句话便可进账百万，有的人即使没日没夜地工作，也很难维持生活。对于顾梦来说，这种不平等似乎是自己记忆之中深刻的一个方面。

“想要探寻人类之间不平等的根源，我们需要首先去追寻人类的根源，当然，我们没有必要研究得过于透彻，在这里，我们首先来探讨一下人类的自然状态。”（见图10-3）



图10-3　人类生而平等

“人类起源于自然，所以研究人类的自然状态是十分必要的，但限于资料的匮乏，我只能用自己‘最接近真实的猜测’来论述人类的自然状

态，以及在这种状态之中人类的平等状态。”

“在最为原始的状态之中，人类在生理上的构造可以说是最为完善的，人类可以依照强壮的体质维持自己的生存，同时还能够通过学习借鉴野兽的本能来改善自己的生存状态。当然，即使是再强壮的体质，也需要面对衰老和死亡的威胁，但在自然状态之中，人类的疾病却要比在社会状态之中少得多。”

“而从精神层面来看，人类并没有纯正的精神活动，而只是在思维能000力123方面要比禽兽高出很多层次。而这之前在精神方面的主要差别，在我看来，应该是人的主观能动性。而真正将人类与禽兽相区分的关键一点，则是人类所具有的自我完善化的能力。”

“我认为这一能力，正是人类一切不幸的源泉，正是这种能力，让人类开始逐渐摆脱自然的原始状态，而进入社会状态之中。在自然状态之中，人类的社会性是微乎其微的，在原始的自然状态之中，人类更多地借助手势和呼声来进行交流。随着社会交往范围和深度的扩大，语言才开始逐渐形成。”

“关于人类的道德思想，在人类的自然状态之中，也是不存在的。这时的人类不仅没有道德观念，没有义务，同时也没有善恶美丑的观念。如果非要从人类最初的自然状态之中，寻找道德的影子的话，那么怜悯心可能是唯一一点，而这也只是一种自然的感情，还没有上升到思想道德的层面上。”

“所以，在我看来，自然对于人类不平等的影响并不大。自然状态可以说是人类真正的美好时代，那也是人类的青春时代。而当人类进入社会状态之中时，那些表面上的进步其实都是在一步步将人类引入堕落和毁灭之中。”

“既然在自然状态之中，我们没有找到人类不平等的根源，那么我们便需要去人类的社会状态之中寻找答案了。”（见图10-4）

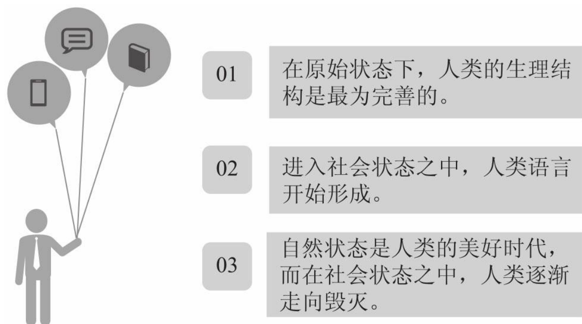


图10-4　人类的几种状态

“前面我们提到过，人类具有自我完善的能力，正是这种能力帮助人类走出了自然的状态，而进入社会状态之中。而我认为正是这种能力将人类带入不幸之中，因为每一个人的自我完善能力不同，人们之间的差别便越来越明显。当弱势的一方需要强势的一方提供帮助时，人类便开始向不平等迈出了第一步，同时也是向堕落迈出了第一步。”

“社会分工的出现，使得交易成了人们生活之中重要的一个部分。而随着交易的扩大化，私有制开始渐渐被社会所承认，这也形成了最初的公正规则，并产生了不同于自然法中权力的所有权。”

“于是在利益的驱动之下，人类变得虚伪而邪恶，为了财产而互相竞争。利益成了人类追求的重要目标，私有财产则开始拉大人与人之间的不平等。富人为了获得更多的财产，开始让穷人为自己服务，而为了保障自己的私有财产，便开始制定对于自身有利的法律制度。”

“不仅是从财产方面，在社会职位方面，也出现了人类之间的不平等。在最初的不完善的政治组织之中，少数人掌握着公共权利，自然与其他人之间形成了不平等的方面，而在这之中，财产仍然是维持其从属地位的一个重要纽带。”

“政府的建立是人民与首领之间的契约，在这个契约之中，每一个人的意志都可以形成单一的意志。政府之中的官员按照人民的意思来行使自己的权力，从而保证每一个人的安全和平等，并坚持公共利益高于个人利益。”

“但是随着不少怀有野心的权贵们使用各种方法将自己的职位世袭化，同时更加习惯于让人民处于从属地位之中，通过加重对人民的奴役来维持自己生活的稳定，这正是专制权力的产生，同时也让人类的不平等达到了一种最大化的程度。”

“在自然状态之中，人类之间并不存在明显的不平等，而随着人类社会性的不断加深，这种不平等性的程度也开始逐渐增大。造成所有这些不平等的真正原因在于，自然的人只会为了自己的生存而活，而社会中的人则永远都有一种身不由己，他们只会按照别人的意见生活，同时从别人对他的评价之中，他才会意识到自己的存在。”

“虽然同学们生活在现代社会之中，但我还是希望大家的身上能够更多一些自然的本性，而少沾染一些社会的俗气。”

第十一章
黑格尔导师讲“辩证法”



本章主要介绍了哲学家黑格尔的哲学思想，与亚里士多德的“形而上学”一样，黑格尔的“辩证法”也是不容易理解的。因此在本章中也对黑格尔的辩证法思想进行了简化，精选其中的关键理论，让读者更好地理解其中的内容。

黑格尔是德国19世纪唯心论哲学的代表人物之一。黑格尔的思想，标志着19世纪德国唯心主义哲学运动的顶峰，对后世哲学流派产生了深远的影响。

第一节　是谁在推动历史的发展？

“很多人认为我的哲学思想太过深沉，不容易理解。在我看来，那是因为他们没有真正用心去感受，或者说是没有真正用心去思考。所以对于我要讲述的内容，同学们只要认真去听，用心去思考，多反思，便能够有所理解，并有所增益。”

这样的开场白，在顾梦听来还是第一次，看样子这位导师所要讲述的内容确实可能会不好理解。但偏偏今天的自己又完全不在状态，前一天晚上熬夜追剧的后遗症，让顾梦整个人感觉飘飘忽忽的。所以别说是用心思考了，真正能够听进去就算不错了。

“在第一节课程中，我先来讲述一些比较容易理解的内容，从而让大家有条不紊、循序渐进地学习和理解我所讲的内容。在这节课中，我要讲述的问题是历史是由谁来推动的？大家都知道历史是在不断向前发展的，但究竟是什么力量在推动着历史的发展，历史在发展的过程中又具有什么样的特征，大家是否了解呢？对于这些问题，有想法的同学可以先来谈一谈。”

“历史的发展存在一定的必然规律，正如三国时期的天下大势一样，‘分久必合，合久必分’，这些都是因为存在一定的规律所导致的。”由此可以看出，这位回答问题的同学对于历史很感兴趣，但似乎对于究竟是何种规律在推动着历史的发展，回答得仍然有些含混不清。

“的确，对于历史的发展是否存在规律，始终都是历史哲学所关注的一个重要问题。不仅是我，其他的哲学家和思想家们也都对于这个问题进行过探讨。在我看来，人类历史的发展是存在一定的必然性和规律性的，但是这种必然性和规律性却并不存在于历史的表面，而是需要到历史的深处进行挖掘才行。”

“我认为，世界历史是理性各环节从精神的自由的概念之中引出的必然发展，从而也是精神的自我意识和自由的必然发展。而这其中的理性包含多种不同的含义，不仅有‘精神’‘上帝’，还有‘神意’。”

“首先可以否定的是，历史的发展绝对不是以个人的意志为转移的。因为‘理性’是世界的本原和主宰，而人只是‘世界精神的实体性事业的活的工具’，所以人们活动的动机和结果往往是不一致的。如果一个人想要

去抢一些钱，但在抢钱的过程中，却误杀了别人。虽然这件事产生了他想要的结果——抢到了钱，但同时也产生了他并不想要的一种附加结果——他杀了人。”



图11-1　历史是客观的

“世界历史是‘精神’本质的思想。而‘精神’在本性上又是不会被偶然的事件所摆布，并且还能够利用和支配它们，‘精神’应是万物的绝对的决定者。所以国家和民族的兴衰更替与社会历史的发展变迁都不是偶然发生的，而是必然出现的。”（见图11-1）

“正如古希腊的衰落和马其顿的灭亡一样，都是一种无可挽回的盲目的命运。那些将罗马共和国的灭亡，归结到恺撒的降生这一事件上的想法，是完全错误的。这些事件的发生正是历史必然性的结果。”

“从现在来看，世界历史的发展无疑是一种进步，是一种不断从低级到高级、从简单到复杂、从不完善到完善的曲折向上的进步。在我看来，在生存之中，从不完美的东西进展到比较完美的东西，便是一种‘进步’。但是不完美的东西却绝不能被抽象地看作只是不完美的东西，而应该看作牵连着或者包含和它自己恰巧相反的东西。”

“当‘精神’脱去它的生存皮囊之时，它并不仅仅转入另外一个皮囊之中，也并不是从它前身的灰烬之中脱胎新生。但它再度出生时是神采发扬、光华四射的，同时也将形成一种更为纯粹的精神。”

“当然，如果‘精神’想要毁灭它自己的生存，在这种毁灭当中，它把以前的生存作为一种新的形式，把每一个相续的阶段轮流做成一种材料，而通过加工这些材料，使自己提高到一个新的阶段之上。这一点，也可以理解为历史的发展具有一定的进步性。”

“前面讲述了这么多关于历史发展的特征问题，下面我们就来看看到底是何种力量在推动着历史向前发展。”

“在我看来，推动历史发展的动力主要有两个，一个是‘理性’；另一个是‘热情’。‘理性’是推动历史发展的第一动力，而‘热情’则是推动历史发展的第二动力。可以看出，‘热情’在历史发展过程中起到了直接的作用，而‘理性’则是历史发展过程中的最终力量。”（见图11-2）

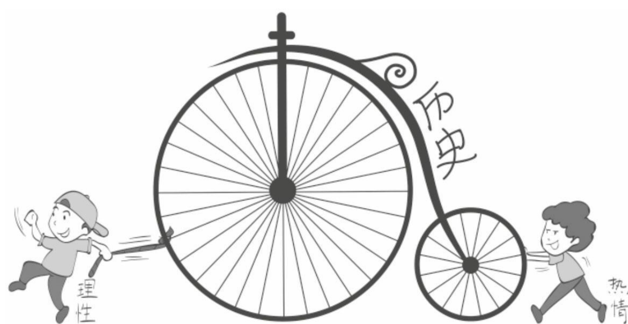


图11-2　历史的车轮在前进

“整个世界的基础就是‘理性’，同时它也是万物的无限内容和世界历史的灵魂主宰。它统治着自然界和人类社会，在具体的表现形式上则是上帝。上帝统治着世界，而‘世界历史’便是上帝的实际行政，同时也是上帝计划的见诸实行。”

“那么‘理性’究竟是如何推动历史的发展呢？在我看来，‘理性’是主体和客体的矛盾统一，其推动历史发展，就是其自身的矛盾在推动历史的发展。实体作为主体是纯粹的简单的否定性，唯其如此，它是单一的东西分裂为二的过程或树立对立面的双重化过程，而这种过程则又是这种漠不相干的区别及其对立的否定。”

“所以普遍存在的矛盾是一切事物运动变化的根源，自然也就是历史发展的根本动力。世界历史上不同民族间的兴衰更替，不同国家的发展变迁，都是在矛盾的推动之下才实现的，所以说没有矛盾也就没有现在的世界。”

“而‘热情’在其中又起到了什么样的作用呢？在历史的最初阶段，‘理

性’还只是一种抽象的可能性，想要成为直接的现实，必须要依靠人类的活动，而影响人类活动的因素包括利益、需要和热情。所以个别兴趣和自私欲望满足的目的是一切行动的最有势力的源泉。而‘热情’则是指从私人的利益，特殊的目的，或者是利己的企图之中产生的人类活动。如果没有‘热情’，世界上的一切伟大事业都不会成功。”

第二节　成为密涅瓦的猫头鹰

“密涅瓦的猫头鹰总是在黄昏之时起飞，我喜欢猫头鹰，更崇敬密涅瓦的女神。”导师在台上如念诵长诗一般开始了自己的讲述。顾梦却仍没有从睡梦中清醒过来，只是断断续续地听到了“猫头鹰”和“女神”等的字眼。

“在开始我的讲述之前，我希望同学们对于我所提到的密涅瓦的猫头鹰最好有一个了解，这样才能更好地理解我下面所讲的内容。对此有了解的同学，可以为大家介绍一下。”

“从体态特征上来说，猫头鹰属于一种夜行性猛禽，因为它的眼睛又圆又大，很像猫的眼睛，所以才被称为猫头鹰。不同于其他鸟类，猫头鹰的双眼并不生长在头部两侧，而是生长在正前方，其眼睛的四周羽毛呈现出放射状。它的嘴和爪子都弯曲成了钩状，全身羽毛多为褐色。”这种如教科书一般的回答，来自一位戴着高度近视镜的男生。正当顾梦猜测着这位同学是否是生物学专业的学生时，一个声音在讲堂的另一个角落传来。

“密涅瓦在古罗马神话之中代表的是智慧的女神雅典娜。她将纺织、缝纫、园艺等各种各样的技艺传达给了人类。而相伴在女神雅典娜左右的正是一只猫头鹰，它们一同守护着整个雅典，所以也可以说猫头鹰正是智慧女神雅典娜的象征，它代表着智慧与公平，被认为是掌管智慧和学问的神鸟。”（见图11-3）



图11-3　密涅瓦的猪头鹰

“大多数古希腊人都相信猫头鹰具有很高的智商，甚至还有人相信猫头鹰能够听懂人的谈话。由于大多数猫头鹰都有一张很像人的“脸盘”，并且始终保持着同一种神态，这让大多数人认为它很像神庙之中的占卜师。”

“每当夜深人静的时候，当人们陷入沉睡之中时，猫头鹰会发出怪叫。这被古希腊人看作智者因为无法忍受民众的愚昧，而不断地呼唤、呐喊，想要唤醒沉睡的人们，为人们指名前行的方向。”经过了一大段漫长的讲述之后，不知是什么原因，这位同学匆匆结束了自己的演讲。

“很好，没想到同学们对于密涅瓦的猫头鹰了解得如此深入。基本上，同学们的解释已经足够充分了，但是在这里，我依然想要说明一下自己的观点。”

“在我看来，猫头鹰是一种启迪人类智慧的神鸟，是思想者的象征。同时也是哲学思考的一种别称。而我所说的密涅瓦的猫头鹰在黄昏之时起飞，也意味着人类的智慧在这一时刻启动了。”

“在这里，同学们要注意，密涅瓦的猫头鹰的起飞并不是在清晨，而是在黄昏之时。所以人类智慧的启动也不是迎着早晨的那样，而是面对着黄昏之时的落日。所以，我所要表达的是人类智慧的启动是在清晨与黄昏之间，在完成了某件事情之后才开始苏醒的。”

“而这也正是哲学的一种认识方式，我将其总结为反思。哲学家们在面对一个问题时，往往都会经历一段漫长的思考阶段，想要真正地取得实质性结果，则不知要经历多少个清晨和黄昏。这也正如密涅瓦的猫头鹰一样，只有真正的黄昏时刻降临之时，才能够展翅翱翔。”

“哲学正是一种反思活动，更是一种沉思的理性。‘反思’是‘对认识的认识’，也是对‘思想的思想’。如果把‘认识’和‘思想’比喻成为鸟儿在旭日东升或艳阳当空的天空中翱翔的话，那么‘反思’自然就需要像密涅瓦的猫头鹰一样在薄暮降临之时悄然起飞了。”

“听到这里，大多数同学应该明白了我在这节课之中所要讲述的内容。我们学习和研究哲学之时，要保持一种什么样的心理和态度呢？在密涅瓦的猫头鹰身上，大家应该可以找到问题的答案。”

“生活中的艰苦让大多数人对于寻常生活之中的平凡小事给予了过多的重视。而在现实的生活中，为了追求更高的利益，人们不断与其他利益进行斗争，这极大地消耗了人类的精神力量和能力，从而让人们没有更多的自由心情，去追求那种更高的内心生活和更加纯净的精神活动。正是这样的原因，让更多的优秀人才都被这种生活表面的艰苦所束缚，从而部分地牺牲在了其中。”



图11-4　哲学家要成为密涅瓦的猫头鹰

“这并不是一种正确的哲学研究和生活态度，在我看来，哲学研究的真正基础也应该包括精神和情绪上深刻的认真态度。从事哲学研究的人们，应该如密涅瓦的猫头鹰一样，对自己的哲学思想进行一次认真的反思。同样，这种反思也适用于其他从事任何活动的人类。”（见图11-4）

“哲学所要反对的，不仅是精神沉沦在日常的琐碎兴趣之中，也是意见的空疏浅薄。当精神一旦被这种意见的浅薄所占据时，理性便不能寻找到自身的目的，从而失去了活动的余地。所以哲学的反思需要精神与情绪上的认真态度，让自身从日常的平凡琐碎之中解脱出来。”

第三节　实体亦即主体

“在我来讲课之前，相信大家已经聆听了许多哲学导师的理论。我也曾经了解过前人的许多观点及论著，在了解的过程中，我发现许多哲学家对于同一个问题产生了不同的意见分歧。而对于其中的一些问题，我也有着一些不同于他人的看法，所以想要在这里和同学们分享一下。这些问题主要是关于认识论方面的，在我讲述的过程中，同学们也可以就我的观点提出问题。”

“在英国经验主义之前的西方传统哲学里，其在认识真理的问题上往往采用一种朴素的态度。在我看来，这种观念还没有意识到思想自身所包含的矛盾和思想自身与信仰的对立，却相信，只依靠反思作用便能够认识真理，亦即可以使课题的真实性质呈现在意识前面。”

“在我看来，这种观念还没有意识到事物本身与事物向我们呈现出来的现象之间所存在的区别。同时，这种观念还具有一种独断论性质的非此即彼的思维方式，所以我并不认为依靠这种观念能够获得真正的知识，当然，也不认为依靠这种观念可以把握到真正的真理。”

“而随着时代的发展，经验主义开始出现，其力求从经验中，从外在和内心的当前经验之中去把握真理，同时以代替纯从思想的本身去寻找真理。”

“但在我看来，从来便不存在游离于任何范畴之外的感觉经验，即使是在一个纯粹感觉经验的命题之中，就已经掺杂了存在和个体性的范畴在其中了。所以，我认为经验主义的观念从来没有摆脱其先前学说的阴影，只是它们自身对其一无所知罢了。”

“而批判哲学在这一方面，其实与经验主义是十分相同的，把经验当作知识的唯一基础。不同之处在于，其不以基于经验的知识为真理，而只是把它看成是对于现象的知识。”

“以雅克比为代表的直观主义的观念是一种对知识采取直观的认识方式，也就是认为知识的获得并不需要经过复杂的认识过程，普通人的理智便可以直观到超验的自在之物的真理。”

“在我看来，雅克比在这方面的观点，其实在别处叫作灵感，内心的

启示，天赋予人的真理，特别更与所谓人们的健康理智、常识、普通意见是同样的东西。所有这些形式，都同样以一个直接呈现于意识内的内容或事实作为基本原则。”

“而这种观点所导致的结果，就是将主观的随意性看作真理的标准，从而把一切迷信与偶像崇拜都宣布成为真理。”

“其实，在我看来，一切问题的关键就在于，不仅要把真实的东西或真理理解和表述为实体，而且同样要把它们理解和表述为主体。”

“在我看来，实体并不是在人的意识之外，而是人的意识在实体之中，并且人类的精神实体应是唯一的实体，宇宙的实体则是绝对精神。而实体的精神性则使之成为主体，主体的客观性和存在性又使之成为实体。所以，我的观点是‘实体即主体’，只有这样才能将主体性原则发挥到极致。”（见图11-5）

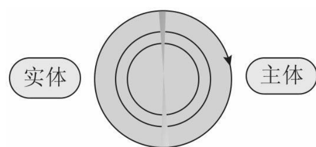


图11-5　实体与主体

“要怎么来更好地理解实体和主体之间的联系呢？其实，实体可以被看作是静止的单一的东西，而这些静止的、不动的实体却能够引发运动。而主体则表现为精神自身，也就是与理念、概念相类似的东西，这些东西往往在现实世界之中很难存在。”

“那么，主体又是从何而来的呢？答案是来自实体本身，实体自身所蕴含的内在动力使其成为主体。而主体创造实体的过程，则是一种抛弃其主观性、抽象性，从而成为一种创造性本原的过程。当然，这种创造性并不需要借助外界的刺激，主体自身就能够通过一定的方式来创造出实体，从而形成新的理念、概念或是认识。在整个过程中，主体不仅创造了实体，同时还完成了对实体的认识。”

“实体即主体”，虽然黑格尔导师已经讲述得十分细致了，但顾梦在理解上依然显得十分吃力。

“其实从简单方面来说，人类社会的每一次发展和进步，都是在人类对自身不断认识的基础上不断创新、改造之后所形成的新的认识，在这个过程之中，我们便是创造了许多新的主体，同时也丰富了人类的认识。”

第四节　从绝对精神到宇宙真理

正如黑格尔导师在前面所说的一样，他的哲学理论似乎并不容易理解。对于顾梦来说，黑格尔导师所讲的内容，自己只是听了、记了，却并没有真正理解。但从黑格尔导师的举动来看，他似乎并没有看到顾梦的疑惑，仍然在继续讲述着自己的课程。

“关于世界的本质问题，许多不同的哲学家和思想家都曾进行过长久的探索。可以说，每一个哲学家都有着自己对于整个世界的认识和看法，这一点我当然也不例外。‘我们是谁？’‘我们来自哪里？’‘我们又将走向哪里？’这些看似简单的问题，却让万千哲学家们穷尽了一生的时光。”

“而我在这方面的观点与其他哲学家也存在一定的出入，在我的逻辑学之中，研究世间万物的本质是一项很重要的工作。我所追求的这个本质并不应该仅仅是个体的东西，而应当是具有普遍性和一般性的东西。对此，我认为‘绝对精神’应该是万物最初的原因和内在的本质，同时先于自然界和人类社会永恒存在的实在，整个世界之中的一切，都应该是绝对精神的外在表现。”

又一次出现了“世界本原”的问题，顾梦已经记不清在这学期的课堂之上听到了多少位导师曾经讲述过这一问题。在顾梦的记忆中，有的导师讲过“世界的本原是道”，有的导师讲过“世界的本原是火”。而在平时的学习过程中，顾梦还看到过“世界的本原是水”“世界的本原是气”的描述。

顾梦始终对这一问题充满了兴趣，在她看来，这也正是哲学的魅力所在。同一个问题，不同的哲学家从不同的研究方向上，所得到的结论也是完全不同的。但究竟谁的观点是正确的，谁的观点是错误的呢？没有人能够给出一个评判，如果任何问题都只有唯一的答案，那么哲学家们的探索也就失去了意义。

“绝对精神包含了一切关于自然、规律、精神、文化和宗教的原理，随着社会的不断发展，绝对精神的覆盖面也越来越大。它会跟随着时代的发展，而不断增添一些新的内容。所以，在我看来，它的存在也是一个自我演化的过程。”（见图11-6）

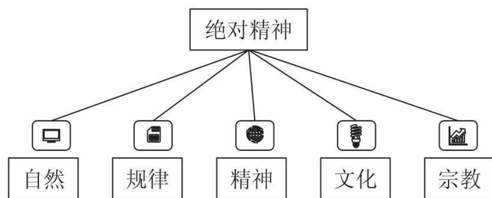


图11-6　绝对精神

“这个自我演化过程是如何变化的呢？首先，在自然界和人类社会产生之前，它只是纯粹的逻辑概念的推演过程。在这之后其外化为自然界。在自我否定的同时，它又转化为精神从而返回自身。它是主观精神和客观精神的一种统一。”

“具体来说，在最初的逻辑阶段之中，自然界和人类社会还没有出现，所以绝对精神还只是在概念之间或是范畴之间的转化。”

“而到了自然阶段，绝对观念转化成为自然界，绝对精神则表现为感性事物的形式，在这一阶段之中，自然界作为外壳将绝对精神束缚于其中。自然阶段可以分为机械性、物理性和有机性三个层次，人类精神的产生，是进入有机性之后的事情，也正是此时，绝对精神开始发展到了精神的阶段。”

“前面说到的自我否定，是绝对精神对于自然界束缚的一种否定。在自我否定之后，绝对精神恢复其自身，进入了其发展的最高阶段。从具体表现来看，其先后表现为主观精神、客观精神和绝对精神。”

“在这里，主观精神的发展可以分成灵魂、意识和精神三个阶段。其中灵魂阶段，主客体之间还处于混沌的状态。到了意识阶段，主客体分离，从而形成意识本身，进而达到了主客体统一的理性。精神阶段则是灵魂和意识的统一，自我与对象的统一。”

“同样，客观精神也可以分为抽象法、道德、伦理三个阶段。其中抽象法阶段通过对外界事物的占有来实现自身。而道德则是人们内心之中的一种行为准则。伦理则更进一步成为整个社会的准则，同时也是抽象法和道德的统一。”

“绝对精神通过由逻辑学到自然哲学、自然哲学到精神哲学、精神哲学再回到逻辑学这三个环节回归其自身，从而完成了其作为真理的全过程。而辩证法正是贯穿所有环节的一个基本规律和范畴。绝对精神作为真理就是不断运动、不断发展的过程。”

“在绝对精神演化的三大环节，并不是平行并列发展的，而是一个由

低到高，由简单到复杂，由潜在到现实的发展过程。这个过程的每一个环节都会被下一个环节所否定，但它们却并没有因为新的环节的产生而彻底消失，反而是作为下一个环节的构成要素被保存了下来。正因如此，这三个大的环节才构成了绝对精神运动的全过程，从而达到了无限的全体。”

“所以，从认识的角度来讲，人类只有认识到这个全体之后，才能算是最终达到了认识的目的，从而把握和认识终极的宇宙真理。”

第十二章

叔本华导师讲“悲观主义”



本章主要介绍了哲学家叔本华的哲学思想，将主题确立在叔本华关于悲剧的论述上，主要介绍其“悲观主义”的哲学思想。将人生作为叔本华导师的讲板，为读者呈现出一种幸福与悲观并存的双重人生观。

叔本华是德国著名哲学家，是哲学史上第一个公开反对理性主义哲学的人并开创了非理性主义哲学的先河，也是唯意志论的创始人和主要代表之一，认为生命意志是主宰世界运作的力量。

第一节　幸福不过是一场梦

“在开始讲课之前，我想先向大家询问一个问题：我们在这个世界上究竟是痛苦多一些，还是快乐多一些？”在开始讲课之前，导师提出了这样一个问题，这种看似并没有正确答案的问题，让讲堂之中的同学开始议论纷纷。

小A：“当然是快乐多一些了。”

小B：“是痛苦多一些才对，每一个快乐都会伴随着诸多痛苦。”

小C：“也可以说快乐和痛苦是一样多的，因为快乐的反面就是痛苦。”

同学们基本将关于这个问题的所有答案都一一列举了出来。可以说，这其中一定有一个被导师所认可的正确答案，但是答案具体为什么是正确的，即使是说出答案的同学，可能也不知道原因。

“在我看来，在这个世界上，痛苦是要远比快乐要多的。你们所经历的快乐可能只是一场正在进行的美梦，当梦醒时分，你们会发现自己所要面对的依然是诸多的痛苦。”不知是导师正在经历着痛苦，还是为了让同学们能够更好地理解痛苦，导师在解答这个问题的时候，脸上似乎也显现出痛苦的神情。

在顾梦看来，这位导师实在是过于独特，不仅在于他有着一头奇怪的发型，同时也是由于从其身上，顾梦感受到了一种浓浓的悲观主义气息。仔细想来，在漫长的哲学发展历程之中，符合这些特征的，也就只有叔本华了。如果是叔本华导师的话，他的前面这些关于痛苦的阐述就说得通了。

“我为什么会认为整个世界是痛苦的呢？大多数人认为是由于我个人不顺的经历，才会让我产生了这种世界观。不能否认，一个人的经历确实会影响到他思想的发展，但是，对于我来说，我的思想更多的来源于对于整个世界的探索和研究。”



图12-1　人生就像钟摆

“很多人认为我是个多疑的人，怀疑这个，怀疑那个，以至于开始怀疑整个世界，最后得出了‘世界就是痛苦的’这样一个结论。不管别人怎么说，我就是认为这个世界是痛苦的，所以我对于这个世界也是不信任的，这便让我产生了对于世界的怀疑，当然，这也让我更加确定整个世界是痛苦的。”

顾梦感觉到叔本华导师始终在翻来覆去地讲述着自己关于“世界是痛苦的”的观点，但是却没有深入问题之中，去向同学们解释为什么世界会是痛苦的。看上去叔本华导师只是在宣泄着自己对于整个世界的不满。

“在我看来，人生就像是一个钟摆，钟摆的一端是‘痛苦’，而另一端则是‘虚无’。人生就是在痛苦和虚无之间摇摆不定。当一个人的欲望得不到满足的时候，他就会感到异常痛苦。而当一个人的欲望得到了满足之后，他又会因为无事可做，而感觉到虚无与空虚。”（见图12-1和图12-2）

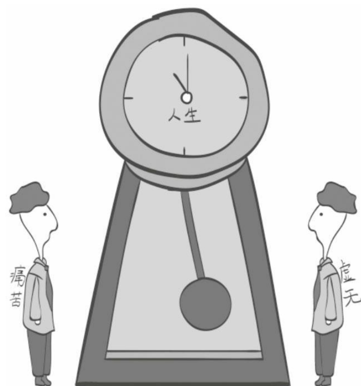


图12-2　人生的钟摆

“因为大多数时候，人们的欲望是不容易得到满足的，所以在大多数时候，人们所能感受到的只有痛苦而已。可能有的同学会认为，除了痛苦和虚无之外，人们同样能够感受到快乐或是幸福。关于这一点，正如我在前面所说，这只不过是一场梦，只是一个表象罢了。”

“虽然表象和意志具有同一性，但是实际起决定作用的依然是意志，而并不是表象。生命的本质并不是表象，而应该是意志。当然，我在这里所说的意志可能与大家所理解的意志有着一定的区别。”

“我所说的意志并不是大家头脑中的那种坚定不移地去完成一件事的信念，我所说的是人生来就具有的，或者说是世间万物都具有的，它是一种盲目的，同时也是一种不可遏制的冲动。这种意志是永远无法满足，却又永远无所不在的一种欲求。”

“说到这里，大家可能就更加容易理解上面我所讲到的痛苦了。既然意志是人生来就有的一个无止境的追求，人们就要不断满足这种追求。但在大多数时候这种追求是难以得到满足的，而且即使这种追求得到了满足，也还会有更多的不满足出现，痛苦便是因此而产生的。正是缺乏的痛苦造就了意志的来源。”

“关于这一点，大家应该都深有体会。在我们的生活中，有些欲求是很容易得到满足的，但是当这种简单的欲求得到满足之后，人们便会滋生出更多的其他欲求，而当其他欲求被满足之后，仍然会出现新的欲求。所以一般来说，人们的欲求得到满足的时间是十分短暂的，同时也是无法长久维持的。可以说，这种短暂的满足欲求并不能够帮助人们解脱痛苦，反而会进一步加深或是延长人们的痛苦。”

“讲到了这里，大家难道还不认为整个世界是痛苦的吗？看大家的表

情似乎以为我是在传播负面情绪，并非如此，我只是想要向大家揭示人类生命的本质而已。我说世界是痛苦的，人生也是痛苦的，大家可能认为这种论断毫无意义，但实际上，这一观点对于在座的各位却是大有裨益的。”

“世界是痛苦的，人生也是痛苦的，但是人生却并不是没有快乐，没有幸福的。对于任何人来说，任何幸福的生活都不应该以快乐的多少来进行衡量，而是应该以脱离苦恼的限度，也就是其脱离积极的限度来衡量。一个人的痛苦要多于他的快乐，痛苦的瞬间也要多于快乐的瞬间，所以衡量人生幸福的标准就应该是脱离苦恼的限度，也就是欲望的大小。”

“可能大多数同学会认为，这种衡量幸福的标准是消极的，而通过与痛苦不断地斗争而获得的幸福也是短暂的。但是一切幸福的境界，一切满足的情感，从性质上来说，都是消极的，也都是脱离了痛苦而形成的，这也正说明了痛苦是人生的积极因素。”

第二节　麻醉药并不能让伤口愈合

“在前面的课程中，我们主要讲述了痛苦的内容。当我们了解了人生的本质是痛苦之后，剩下的就是要学会如何去摆脱这种痛苦了。在我看来，即使人生的本质是痛苦的，但在细节之处，我们依然可以看到积极快乐的一幕。”

在讲述了一节课痛苦之后，叔本华导师似乎要开始为大家讲述解脱痛苦的方法了。其实对于这样的设定，顾梦始终感到有些莫名。既然拥有能够解脱痛苦的方法，那么为什么还会出现痛苦的人生呢？这就好像万能钥匙和锁一样，拥有了万能钥匙之后，还有什么锁是打不开的呢？



图12-3　摆脱痛苦的方式

“在我看来，摆脱人生痛苦的一个主要方式就是进入理念的世界之中去。理念是什么呢？它是意志和表象的一个中间环节，它可以将本质与现象连接在一起，从而将人的认识从意志的束缚之中解放出来，具体来说，这就是一种审美状态。”（见图12-3）

“在审美状态之中会发生什么呢？在审美状态中，审美主体将会摆脱意志的束缚，从而成为纯主体，这时的注意力也不再关注于欲求的动

机，此时的主体只会关注于眼前的审美客体。这时成为审美客体的客观事物已经和外界事物没有任何联系了，只是作为可以观赏的理念而存在着。”

“这时主体关注理念，从而摒除了任何杂念，仅剩下纯粹的直观，并在这种直观之中迷失在客体之中，从而达到了物我两忘的境界，不仅忘却了主体自身，同时也摆脱了自身的束缚，不再与个别事物相对应。这时作为认识理念的纯粹主体和理念完全合一，从而使自身忘却了自己的欲望，也忘却了自己与欲望的关系。”

“讲到这里，联系前面课程中所讲的内容，在座的同学们应该已经知道了如何摆脱痛苦。但是在这里，我不得不向大家坦白，按照前面所讲的内容，当审美主体忘却了自己的欲求之后，我们也就摆脱了痛苦。大家应该都能够联想到这一点，但是在这之后，我们却没有办法使自己长期停留在这种审美状态之中，也就是说我们仍然会回到原来的状态之中。”

“当我们处于审美状态之中时，作为纯粹观赏对象的理念对于我们的意志和我们与他物的关系，就会再一次进入我们的意志之中，这样一来，审美状态就会不复存在了。换言之，我们将会再次回到作为意志的世界之中，我们只得重新关注于个别事物，重新被意志所束缚。”

“这种纯理论的解释，大家可能并不容易理解，在这里我来举一个简单的例子。当我们在电影院看电影时，尤其是在看励志的电影时，主人公往往都命途多舛，但他们却有着不同于常人的优秀品质，他们的身上闪烁着别样的光辉。我们会逐渐被电影的主人公所吸引，看着他们一点点克服困难，我们甚至自己也幻想着成为电影的主人公，然后历尽千难万险之后，像他们一样获得成功。”

“但是，现实真的会这样吗？在我们自己的生活中，我们难道不是自己故事的主角吗？况且不说将电影中主人公的命运安排在我们身上，就是简单的困难我们尚且不能克服，又怎么去经历更加艰难的困难呢？当我们真正成为电影中的主人公时，我们便不会再用欣赏的眼光来看待电影剧情的跌宕起伏了。而反过来，我们将会感叹命运的坎坷，生活的困难，从而希望这些悲伤的事情离自己越远越好。”

“可能有些同学会提出电影主人公往往都自带光环，再难的苦难也能够轻松解决，而当自己成为主人公时，也会得到相应的待遇。好吧，就算如此，那么电影结束之后呢？作为审美主体的我们将会再次回到现实

世界之中，从而开始继续演绎着自己的故事，这时的我们虽然仍然是主角，却已经不再拥有主角光环了。这时的我们岂不是又要重新回到痛苦的人生之中吗？”

“所以，审美状态虽是摆脱痛苦的一个重要方式，但却只能起到暂时摆脱痛苦的作用，它只能让痛苦消失在审美状态产生的那一瞬间，而不能长久地持续下去。那么是否有永久的解脱痛苦的方法呢？在我看来是有的，但关于这方面的内容，大家还是先掌握好前面所讲的内容，再去自己理解吧。”

在课程的结束，叔本华导师为大家留下的这一悬念着实引起了顾梦的兴趣。但顾梦却并没有急忙去翻阅相关的书籍，因为对于叔本华导师前面所讲述的内容，她还没有完全消化。对于审美状态，顾梦原本并未理解，但通过叔本华导师所列举的关于电影的例子，顾梦对于审美状态也产生了一些自己的看法。

在她看来，如果说人生的痛苦是一场病的话，这种审美状态的产生可能就像为病人注入了一剂麻醉药。很显然，这剂麻醉药并不能治愈病人的病痛，但是却可以在一定的时间内让病人感受不到病痛的折磨。

当然，想要彻底解决病人的病痛并不能依靠麻醉药，必须要找到一种能够根治病痛的药剂才行。而在此过程中，利用麻醉药减轻病痛是可行的，但是如果长期依靠麻醉药的话，同样也会产生一些不好的副作用。

第三节　我们为何要关注悲剧？

“对于人生的痛苦，我们所说的内容已经足够多了，下面我们来换个话题，一起探讨一下‘悲剧’。在我所见的各种不同的艺术分类之中，我个人是十分推崇悲剧的。在我看来，悲剧以表现人生的可怕面为目的，在我们面前演绎出痛苦、悲伤，以及邪恶的胜利。”

“我认为，悲剧之中的不幸和痛苦都只是一种手段和表象，其根本的意图在于传达一种本质的观念。它所要表达的是意志作为一切不幸和痛苦的本质，从而让人们看穿世界的本质和人生的真谛，从而自觉地去放弃欲望，并且否定生命的意志。”

“在大多数悲剧之中，悲剧人物往往最终将会遭到毁灭性的惩罚，难道是因为他们个人犯下了什么罪过吗？不是的，他们所触犯的是生存本身这一罪过，是触犯了原罪。根据我对于悲剧的研究，我将悲剧划分为三种不同的分类，或者说是三种不同的状况。”（见图12-4）

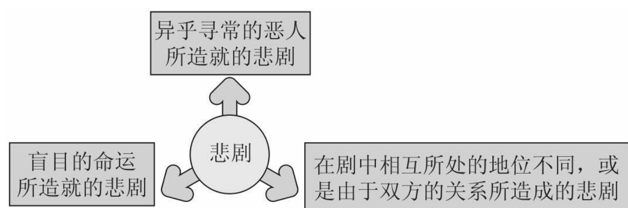


图12-4　不同的悲剧

“首先第一种是由于异乎寻常的恶人所造就的悲剧，在座的各位也可以理解为存在‘一个特别坏的人’。这类悲剧的数量是非常多的，同学们可以试着举几个例子。”

小A：“《威尼斯商人》之中的夏洛克。”

小B：“《安提戈涅》中的克瑞翁。”

小C：“《奥赛罗》之中的雅葛，同时查理三世也应该是。”

看样子，喜欢悲剧的人真的是不在少数。对于顾梦来说，也就只能够想到《威尼斯商人》之中的那个吝啬的商人夏洛克了，剩下的别说是人物了，就连这出戏剧，顾梦都没有看过。相比于悲剧，顾梦还是觉得喜剧更能够吸引自己的注意力。

“看样子同学们对于悲剧的关注度还是挺高的。第二种分类不同于第一种，这类悲剧主要是由盲目的命运所造成的，大多数都是由于偶然的机缘和错误所导致的。这类型的悲剧大多存在于古希腊的戏剧之中，像《俄狄浦斯王》便是其中的代表。”

“而第三种分类，则是由于‘在剧中相互所处的地位不同，或是由于双方的关系所造成的。’在这种悲剧之中，既不需要邪恶的人为非作歹，也不需要出现可怕的或者是偶然的意外事故。这种悲剧只需要将普通的人安排在一个相对普通的环境之中，使他们相互对立，这样处于对立地位的双方，将会出于各自的考虑而自觉地去损害对方。”

“在这种悲剧之中，你无法去从情理之中寻找到单独一方的责任，更多的情况是一种‘冤冤相报’的痛苦循环。像你们所熟知的歌德的《浮士德》，以及莎士比亚的《哈姆雷特》就是其中的典型代表。”

“在上面我所总结的三种不同的悲剧类型之中，我个人是十分喜欢第三种类型的悲剧的。从我的描述之中，大家应该也能够感受得到，前面的第一种和第二种类型的悲剧其影响力对于我们来说是比较远的，而其对我们所造成的恐惧也常常是可以避免的。但是，第三种类型的悲剧却不同，相对来说，它更为可怕，对我们的威慑力也更大，同时距离普通人也最近。”

“这一点要怎么来解释呢？因为这一类型的悲剧并不是把不幸当作一个例外来让我们观看，同时也不是当作一种由异乎寻常的坏人，或是罕见的突发事故所带来的东西。这种类型的悲剧把不幸当作一种轻易并且自发的，而且是从人的行为和性格之中产生出来的东西。可以说是当作人的本质上要产生的一种东西，所以这时的不幸与我们普通人的距离是近得可怕了。”

“在我们的生活之中，破坏幸福和快乐的力量无所不在，我们每一个人都有可能成为悲剧的始作俑者。为什么会出现这种情况呢？因为悲剧即罪恶，而罪恶又是人的本质，人的本质又是什么呢？在前面的课程中我们提到过，人的本质便是意志。”

“既然悲剧是罪恶的，同时又会为我们带来不幸，那么我们为什么要去关注悲剧呢？”一位面容姣好的女生提出了自己的问题，她的声音微弱得就像是悲剧中的女主角一样，如果不是站了起来，顾梦甚至找不到这位提出问题的人。

“很好，我们为什么要去关注悲剧呢？难道仅仅因为喜欢吗？当然不

是，我们关注悲剧是因为在其中能够找到快乐。这一个理由难道还不足以让我们去关注悲剧吗？”



图12-5　悲剧的效果

“悲剧似乎有一种异乎寻常的力量，它能够吸引人的注意，从而让人逐渐认识到人世或是生命，都不能彻底满足我们，所以并不值得我们去苦苦追求。而也正是这个要素构成了悲剧的精神，也因此而将我们引入淡泊宁静的境地之中。”（见图12-5）

“当我们在关注悲剧的时候，会自然而然地感受到人生之中的痛苦和不幸。而在这种关注之中，作为审美主体的我们会逐渐忘却自己，因此感知者和被感知者将会合为一体，成为一个自足的世界，这时的主体已经变成了一个无意志的、无痛快的主体。或者说，是由于悲剧中主人公那种放弃自己的一切从而追求目标，放弃自己的人生享受或是放弃生命本身的行动，将会让观众感受到悲剧的快感，从而也能够暂时地摆脱自己的意志，摆脱痛苦。”

第四节　悲剧的结局早有注定

“在最后的课程中，我希望能够和大家分享一下我的一些思考。之所以说是分享，是因为这些思考更像是一些梦幻的想象，虽然如此，但我依然没有办法下定决心将这些思考弃之不管。所以我还是想在这里与在座的各位分享一下，或许能够对同样有此想法的同学获得一定的启发。”

“但是，在这节课程中我所讲述的内容，即使对于我来说也是无法确定，并且充满了疑问。这不仅体现在对于论题的解答上，同时对于这个论题本身也是如此。所以，可能在我的讲述之中，大家并不能够得到任何明确的解释，我只是希望能够对一些模糊不清的事物进行关联和梳理而已。”

“我对于这个论题的思考就如我们在漆黑的夜晚之中探索一样，就好像我们注意到了某样东西，但这个东西究竟是什么，它究竟存在于哪里，我们都并不清楚。如果在我的讲述之中出现了一种类似肯定的，或是说教的口吻的话，大家也不要更多的信以为真，这可能是我多年形成的一个习惯。之所以会出现这种情况，可能是我对于这一论题反复表示怀疑或是不确定所造成的。”

“说了这么多，现在便来开始我所要讲述的论题。我们每一个人似乎都会存在着这样一种想法，我们人生之中的各种大小事情似乎都被一种类似于超自然的东西所驾驭着。可以说这是天命的主宰，也可以说是一种冥冥之中的注定。”

“虽然偶然和变故无数次别出心裁地使我们事与愿违，但事情的最终结果有时候却是对我们有利的，或者是间接地使我们得到极大的好处。在诸如此类的情形里，我们认出了冥冥之中的命运之手，尤其当命运无视我们的见解，甚至以我们讨厌的方式引领我们踏上幸运之途的时候，我们就更能清楚地看到它的作用。”

“这是一种类似于‘大难不死’的情况，很多人只是讨论了‘大难不死’的可能结果，认为‘大难不死，必有后福’，但是却很少有人会讨论‘大难不死’之中发生的事情。究竟发生了呢？我们只能说是冥冥之中的命运之手造就了‘大难不死’的结果。而这种命中注定还有另一种情况。”

“因为某些人具备‘预见幻觉’的缘故，我们目睹通常很早之前就被预

言了的事情按照预言的样子准确发生，还有那伴随发生的情形都跟预言准确吻合。我们甚至故意想出种种办法阻挠预言中的事情发生，或者至少在某些附带细节上使事情的发生不尽如预言的样子。这些努力总是徒劳无功，阻挠这些事情发生的努力总是正好促成了这些事情的发生。”

“在这两种不同的情况之中，我们可以得出一个重要的结论：虽然事情的发展看上去是纯粹的偶然所为，但归根结底，事实却不是这样；相反，所有的那些偶然本身都被一种深藏不露的必然性所完全控制，那些偶然本身只是这种必然性所采用的手段而已。”

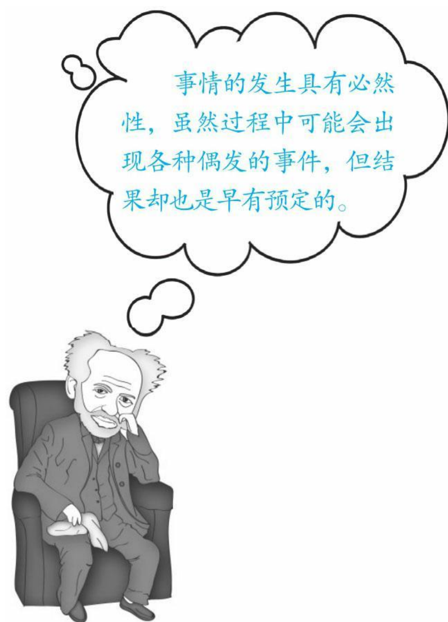


图12-6　结果是注定的

“所有的事情不仅遵循着完全的必然性而发生，而且，这些事情的发生从一开始就以某种方式注定了，成了客观上确定下来的东西，因为这些事情在预言者的眼里已经是此刻存在的事情了。尽管如此，我们仍然可以把这种情形归因于因果链的发展所必然导致的事情。”（见图12-6）

“在我看来，认为所有发生的事情所根据的必然性并不是盲目的，我们的人生历程也是一样，也是有着计划和安排，存在一定的必然性的，而所有的这些都是一种更高一级的宿命论。当然，这种宿命论并不像其他的宿命论那样可以简单地解释和证明，但每一个人在或早或晚的一段时间之中都会逐渐认定这种宿命的思想。”

“我将这种宿命论称为‘超验的宿命论’，从而将其与那些普遍的、可以被明示的宿命论区别开来。‘超验的宿命论’是我们在人生进程中逐步得出的，在人们经历的事情之中，某些事件的发生会特别引人注目。一方面，这些事件与当事人尤其贴切吻合，我们在这里面看到了一种道德的或者内在的必然性所留下的印记；另一方面，我们也看到了一种外在、纯属偶然的明显痕迹。”

“从上面这一内容中，我们可以发现一个人的人生历程，无论从表面上看是如何的杂乱无章，其实却是一个自身协调与和谐的整体；它有着某一确定的发展方向，也包含着某一种给人以启迪的意义，可以说，整个人的一生简直就是一部构思极尽巧妙的史诗。”

“不知在座的各位是否曾经考虑过这一问题，当我们在回顾自己人生历程中的细节时，会发现自己一生中所发生的一切有时显然像是很早就安排好的一样。而其中出现的各种人物也像是在一部戏剧之中循例登场的演员一样。”

“关于这一点，90岁的涅布尔在一封信中写下了这样一段话：‘经过仔细观察，我们就会发现许多人的一生都有某种规划——这一规划通过人们的自身天性或者通过外在的情势得以实施；这种规划就好像预先就被细致地确定了下来。尽管人们的生活状态起伏不定和变化多端，但到了人生的最后，我们看到的是一个统一体——这里面有着某种确切的和谐一致。虽然某一确切的命运在隐秘地发挥着作用，但这命运之手仍然清晰可辨；外在影响或者内在冲动伴随着它而动，甚至相互矛盾的原因都常常结合起来向着这命运之手的方向活动。不管人生进程如何迷惘、混乱，动机和方向总会显示出来。’”

“一旦我们领会到这种超验宿命论之后，并且我们真的从这一观点出发审视自己的一生时，我们便会发现在发生的一件事情里面，明显物理上的偶然性与某种道德的、形而上的必然性结合在一起，相映成趣；但后者永远无法加以论证和说明，我们只能运用想象去理解。如果我们仔细思考一番，我们或许就可以发现在我们每个人的生活当中都不乏类似的情形，只是没有那么重要和明显罢了。”

“因此我们不得不得出这样一个论断：一定有某种不可解释的秘密力量，在引导着我们生命进程中的转折和变化。而在很多时候，它的引导却与我们当时的目标和打算背道而驰。但这种引导和我们生活的客观整体和主观目标却是相互一致的，因而也就促进了我们的真正利益。”

“同时，这一力量还必须以一条贯穿一切事物的无形线绳，把那些不曾被因果链互相连接起来的事物结合起来，只有这样，这些事物才可以在必要的时候走到一块。因此，这种力量完全主宰着现实生活中的一连串事件，就犹如一部戏剧的作者主宰着他戏剧中的事件一样。”

“在座的同学们可以从这一论断出发，去认真地审视一下自己已经走过的人生历程，相信会发现一些之前从未感受到的奇妙感觉。”

第十三章

尼采导师讲“强力意志”



本章主要介绍了哲学家尼采的哲学思想，尼采的“超人哲学”向来拥有很多追随者。尼采论述的超人实际也是一种人，而并非一种神，到处宣扬杀死上帝的尼采，将在这里为读者展现“强力意志”的强大。

尼采是德国著名哲学家、语言学家、文化评论家、诗人、作曲家、思想家，被认为是西方现代哲学的开创者，他的著作对于宗教、道德、现代文化、哲学，以及科学等领域提出了广泛的批判和讨论。尼采对于后代哲学的发展影响极大。尼采的主要著作有《权力意志》《悲剧的诞生》《不合时宜的考察》《查拉图斯特拉如是说》《希腊悲剧时代的哲学》《论道德的谱系》等。

第一节　“小强”为什么打不死？

在经历过叔本华导师的悲观主义教育之后，顾梦和同学们似乎都像是被一阵寒风侵袭过一样，失去了往日的乐观开朗。看样子叔本华导师所讲的内容确实是深入人心的，但对于顾梦来说，如果再经受一次那样的悲观主义教育，自己可能就真的陷入悲观情绪之中了。所以顾梦始终克制着自己，不去回忆叔本华导师所讲述的内容，只希望在新的一周能够接触到新的导师的哲学教诲。

顾梦和同学们早早地来到了讲堂之中，但过了好长时间，讲堂之中已经坐满了人，讲台之上却依然没有出现讲课的导师。难道这周的课程要停上了吗？难道是讲课的导师临时出了什么事情吗？同学们的讨论声回荡在整个讲堂之中。

“我真的是太过幸运了，刚刚竟然看到了我的偶像。我说你们真的是厉害呀！你们是如何做到这一点的啊？”一个蓄着大胡子的人从后台走了出来，嘴里还时不时地嘟囔着什么话。

“从年轻的时候我就一直崇拜叔本华，当我最初看到他的《作为意志和表象的世界》时，我有一种强烈的感觉，我觉得这本书就是为我而写的，对于老师在书中所提到的生命意志的观点，在我看来也是非常值得研究的。”

“看样子你们已经学习过叔本华老师的课程了，事实上我的哲学方面的观点与叔本华老师的哲学观点存在一定的相通之处。那么我也就延续他所讲过的内容，来开始我们今天的课程吧，这样在理解上大家可能也会显得更加容易一些。”

难道这位导师也要讲一讲悲观主义吗？虽然看上去这位导师要比叔本华导师更加充满激情，但是对于顾梦来说如果没有一针强心剂的话，她可能很难继续承受新一轮“悲观的打击”了。

“虽然我是叔本华老师的崇拜者，但是在哲学观点方面我们还是存在很多不同的，即使是统一方面的内容，我们在观点上也是存在明显的差别的。首先我十分认同叔本华老师关于意志和表象两个世界的论断，但是与其不同的是，我并不讨厌表象的世界，我更细化在个体痛苦之中寻找本体与现象的统一。”

“而在另一方面，我并不是太认同叔本华老师关于否定和灭绝生命意志的观点，在我看来，人类摆脱痛苦的方式应该更加积极。我并不否认人生的悲剧性和固有的痛苦，但在我看来，即使要冒着个体毁灭的痛苦，我们也要通过努力拼搏和创造来赋予整个世界和自己的人生以新的意义。我们要成为‘英雄’，我们更要成为‘超人’。”

“我将自己的这种带有积极意义的生命意志本体论称为‘强力意志’的本体论。在我看来，酒神精神就是一种生命意志的象征。酒神祭之作为一种满溢的生命感和力感，在其中连痛苦也起着兴奋剂的作用，哪怕是在它最异样、最艰难的问题上，生命意志在其最高类型的牺牲中，为自身不可穷竭而欢欣鼓舞，我把这称为酒神精神。”

“在人的身上，没有比这更古老、更强烈、更无情、更不可能克制的本能了，因为这本能恰恰是我们人类的本质。生命意志的运动虽然是以个体生命的毁灭为代价，但个体生命的毁灭却并非是对生命意志的否定。正相反，它恰恰在不断促生着新的个体生命，从而导致宇宙生命的生生不息、永恒运行。”



图13-1　强力意志

“我认为，人类从生存之中，之所以能够获得最大成果和最大享受的秘密正是生活在险境之中。而酒神精神便是一个重要的标志，这是一种支配自己的精神，它会使你变得坚强。所以在座的各位可以发现，我所

说的强力意志虽然也是生命意志，但却并不是一种求生命的意志，而是一种求强力的意志，也是一种追求扩展和超越的意志。”（见图13-1）

“不仅是人类如此，自然界之中的生物也是一样，生物所追求的首先是释放自己的力量，其生命的本身就是一种强力意志的体现。”

“啊！蟑螂！”正当台上的导师讲的兴起的时候，讲堂之下去掀起了一阵女孩子的尖叫声。尖叫声打断了导师的讲述，女生周围的男生迅速拿起书本向桌上的蟑螂砸去，男生的动作很快，一击命中，但当他拿起书本之时，蟑螂却依然活着，而且四处乱窜。这又引起了另外的一番尖叫。无论男生们如何追打，却依然无法消灭这只小小的蟑螂。

“好了，同学们看到了吗？在这只蟑螂的身上所表现的，正是一种强力意志，所以无论同学们如何去消灭它，它都会以一种强大的生命力量继续存活下来。在这里，同学们所看到的不仅是一种追求生命的意志，同时也是一种追求强力的意志。”

“从肉体的层面上来讲，强力意志可以分化为追求食物的意志、追求财产的意志、追求工具的意志和追求奴仆和主人的意志。而在精神层面上，强力意志则会表现为陶冶的意志、同化的意志等其他不同的形式。”

“整个世界的本质就是强力意志，世界就是一种巨大无比的力量，它无始无终。同时也是一种常驻不变的力量，永不变大变小，也从不消耗，而只是随着时间的流转而改变其形态。世界就像是一个充满了奔腾泛滥力量的海洋，永远都在流转易形，在无穷的岁月回流之中，它变换着各种形态。”

“强力意志是一种本能的、自发的、非理性的力量，它决定着生命的本质，同时也决定着人生的意义。强力意志来源于生命，同时也会回归生命之中，它就是我们现实的人生。虽然人生短暂，但是只要具有强力意志，我们便能够成为精神上的强者，就能实现我们自己的价值。世间万物都有强弱之分，这个世界是属于强者的，只有强者才能够获得更多、要求更多，所以在座的同学们，快成为强者吧！”

第二节　认识自己才能拯救世界

听完了一整节课程，顾梦才发现，这位激情满溢的导师，正是那位伟大的尼采导师。对于尼采，顾梦还是有着一定的了解的，但这也往往局限在书本上的具体知识。能够如此近距离地聆听尼采导师的讲课，感觉还是非常不错的。顾梦可以感觉出来，在尼采导师的身上正是存在一种强力的意志，要怎么形容呢？顾梦觉得台上站着的是一个“狂热的”尼采导师。

“我们继续接着前面的内容来讲，前面我们讲到了强力意志的内容，下面我们继续来讲如何去通过强力意志来认识世界。在这里，我有必要向大家介绍一下我对于这个世界的认识。”

“在我看来，真实世界是并不存在的，而关于‘真实世界’的虚构则源于理性的原罪。我认为存在是一个空洞的虚构，而‘假象’的世界则是唯一的世界，‘真实的世界’只是编造出来的。这种‘假象’的世界离不开人的感觉，其实一个加工改造过的世界，是我们感觉的现实世界。同时与这个‘假象’世界相对的也并非是‘真实世界’，而只是一片混乱，毫无心态，同时也是无法表述的感觉世界。”

“在了解了我所说的世界之后，我们还应该知道，人类的认识、例子、逻辑等都不过是生命本能和强力意志的产物而已，它们只是服从于本能和意志的需要，充当其工具而存在。正是人的生命保存和肉体生存方式决定并且产生出了人的理智和认识方式。就如思维一样，大部分自觉思维都必然属于本能的活动，即使是哲学的思维也是如此。”

“所以在我看来，人类的认识过程只是人通过直觉体验自己生命和强力意志的过程。而人想要去认识强力意志的永恒运行和流变，就只能通过认识自己去实现。通过不断克服和超越自我，人类才能够体验到生命力的强大和充溢。人的认识将会随着强力意志的增加而不断增加。”

“由于人的强力意志是整个世界强力意志转换和流变的一个部分，所以人类认识世界的程度与人类认识自己的程度存在密切的关系。也可以说，人类能够揭示世界的深度和人类对自己极其复杂的惊讶程度是相一致的。人类除了自己以外也就再也没有其他的通向世界的道路了。”

“说到这里，我们先来谈一些无关的话题，其实也并非是无关的话

题，这些话题正好可以作为前面我所讲述的内容的一些例证。我知道，现在的大家都比较喜欢超级英雄，那些超级英雄可以上天入地，似乎无所不能。但是不知道大家有没有注意到一个问题，在成为超级英雄之前，这些人似乎都经历了一个重要的过程。对于这一点，有了解的同学可以谈一谈自己的想法。”

“在我看来，大多数超级英雄都经历了一种改造的过程，或者说大多数超级英雄都成为过试验品。像是美国队长、金刚狼或是绿巨人，都属于被改造之后才成为超级英雄的。所以改造应该算是一个重要的过程，虽然在大多数时候，这些改造并非出于他们自身的意愿。”一位抱着书本的男同学回答道。

“显然，这位同学是经过了认真思考的，他从众多超级英雄的经历之中总结出了改造这一过程。事实上的确如此，改造确实是大多数人成为超级英雄的一个重要过程，这里面的内容，我们将会放到下节课之中讲述。而在这里，改造显然并不是我想要的答案，但这位同学的最后一句话似乎可以供其他同学参考一下。”

尼采导师否定了第一个同学的答案，同时也为其他同学提供了一种新的思考方向。在顾梦看来，一般来说，回答这种问题往往要结合具体的情境。而现在的情境就是尼采导师刚刚讲的关于认识世界、认识自己、强力意志等方面的内容，所以既然尼采导师在这种时候提出这一问题，显然不会跳脱出他所讲述的内容。

“与其说改造是成为超级英雄的重要过程的话，不如说每一个超级英雄都有一个自我认知的过程，或者说是自我认可的过程。为什么他们会成为超级英雄？不仅仅因为他们具有异于常人的能力，更重要的是他们承担起了作为超级英雄的责任。我们在判断一个人的行为时，首先要考虑这个人为什么会做出这样的行为。在我看来，是从思想上他们已经完成了对于自己身份的认知，所以才会去进行作为超级英雄的行动。其实，在电影之中，也有很多地方体现出了这一点。”又有一位同学说出了自己的看法。

这一连串的论述打断了顾梦的思绪。仔细想来，这种论断似乎与顾梦所想的存在一定的相似之处。如果要自己来回答的话，顾梦似乎并没有信心能够像这位同学一样，将语言组织得如此具有逻辑性。

“这位同学的论述十分精彩，可以说关注到了那些容易被他人忽视的细节，而我所要继续讲的，也正是这一方面的内容。我们说到认识自己

是通往‘假象’世界的一个重要通道，那么具体而言要怎么去做呢？这就要像前面这位同学所说的，如电影之中的那些超级英雄一样，经历一个重要的过程了。”

“那么我们该如何找回自己、认识自己呢？如果说兔子有七张皮，那么，人即使脱去了七十乘七张皮，也仍然不能认为这就是真正的你，这便不是外壳了，因为以此种方法挖掘自己是十分危险的，不仅容易使自己受伤，同时也会走入无医可治的境地之中。”

“认识自己其实就是返视自身，借由回忆而回到自己的内心世界之中，从而体验自我心灵之中的强力意志的运行。这里有一个方法，我们需要思考几个问题：迄今为止真正爱过什么？什么东西曾使得你的灵魂振奋？什么东西占据过它，同时又赐福予它？”

“我们不妨为自己列举一系列受珍爱的对象，然后通过其特性和顺序，我们便可以发现一种法则，这是一种关于我们真正自己的法则。同时再将这些对象进行比较，我们便会发现它们是如何相互补充、扩展、超越，然后组成一个阶梯，使我们能够朝着自己的目标一步步攀登的。”

第三节　上帝已死，超人归来

“在前面的课程之中，我们留下了一个问题，要放在这节课堂之中讲解。在解答那个问题之前，我需要先向同学们讲述我的另外一个哲学观点。在讲解这个哲学观点的过程中，我会顺便为大家解答前面课程中留存下来的问题。”

“首先，我必须要说的是，上帝已经死了，我亲手杀死了它，这样一来世间的一切便失去了意义和目标。我这样做有错吗？完全没有错，因为只有这样，我们才能够摆脱一切道德价值，我们需要重新估价一切有价值的东西。在我看来，这就是我关于人类最高自我认识行为的公式，他已经成为我心中的天才和血肉。”

“人类与动物的区别是什么？生活习惯吗？形体特征吗？不！人与动物最根本的区别在于人是一种‘尚未成型的动物’，正因如此，人类才有着更多自由发展的余地和无限多的可能性，这样人类才能够不断地创造和发展自己的本质。”

“人的创造性又在哪里呢？人的创造性在于不断创造高于自身的本质，从而达到一种自我的超越和种族的进化，这正是依靠强力意志作为动力的。创造一个比我们自己更高的本质即我们的本质。超越我们自身！这是生育的冲动，也是创造的冲动。正像一切意愿者以一个目的为前提一样，人也以一个本质为前提，这本质不是现成的，但是为人的生存提供了目的。”

“既然上帝已经死了，人类就要自己寻找生存的目的和意义，而创造正是一个最为重要的目的所在。我将这种引导人类不断超越自身目标的更高的本质称为‘超人’，‘超人’是一种不同于传统的和流行的道德的一种新的道德，也是最能体现生命意志的人，更是最具有旺盛创造力的人，是生活之中的强者。”



图13-2　超人也是人

“在这里，我必须要更正一下大家的固有印象。当我提到‘超人’时，大家所想到的应该是超级英雄电影之中的那个‘超人’。事实上，从我的标准来说，大家所认识的超人，并不是我在这里所说的‘超人’，但在另一种层面上，作为超级英雄的超人，又有着一些我所提到的‘超人’的特征。”（见图13-2）

“在我看来，‘超人’需要具备几方面的重要特征。首先，超人是人类生物进化的顶点，是人类物种之中最为优秀的部分，与其他平庸的群体不能混为一谈。其次，超人是天才，是真正的精华，他们最有力、最雄厚，也最有胆量。同时超人还具有统治一切的企图，而丝毫没有胆怯懦弱的性格。”

“在另外一些方面，超人喜欢与强者做斗争，并且以冒险为爱好。作为一种至上的道德理想，超人又是真理和道德的化身，他们为人类立法，是规范和价值的创造者与占有者。但拥有着绝对自由的超人，却又是自足而自私的，他们不会加入平庸者的队伍之中。当然，忍受孤独和痛苦的折磨，是超人必须经历的阶段，他们依靠强力的意志，忍受痛苦的煎熬，然后在痛苦之中崛起重生。”（见图13-3）



图13-3　超人的特质

“我所说的‘超人’至少要具备这些基本的特征，所以可以看出，大多数超级英雄似乎都不具备上述特征。而在我看来，恺撒大帝和拿破仑可以被看作超人的雏形。既然‘超人’作为人类世界的最高价值目标，那么究竟该如何创造超人呢？关于这个问题，我的答案是要有一个适宜的环境。”

“这个适宜的环境要怎么来理解呢？在我看来，适宜的环境就是指一种险恶的环境，而超人则需要在这里生存、成长。恶劣的环境可以淘汰掉弱者，从而留下强者，环境越是恶劣，超人出现的概率也就越大。”

“在座的各位可以仔细地研究一下那些最优秀、最有成效的人的生平，然后再反躬自问：一棵参天大树如果昂首于天宇之间，能没有恶劣的气候和暴风雨之助吗？外部的不善和对抗、某种仇恨嫉妒、顽梗疑惑、严酷贪婪和暴戾，是否不算顺利环境之因素呢？没有这种顺利的环境，甚至连美德上的巨大长进也不可能。”

“如果要我来形容‘超人之路’，那可能是一条充满了血腥味道和恐怖气氛的道路，在这条道路之上，时时刻刻都会出现超越你们的人。一旦当你踏入其中之时，你就必须奋力向前进，你所面对的只有超越别人，或者是被别人超越，当然，你要做的应该是不断地超越自己的本质。”（见图13-4）

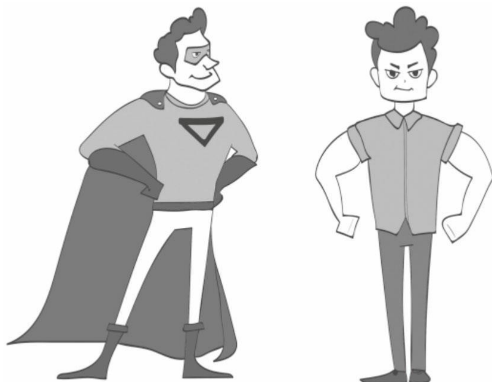


图13-4 “真假”超人

“在我看来，人类对于猿类的超越就是一次很好的例证。我们可以看到，并不是所有的猿类都成了人类的模样，这与成为‘超人’一样，在众多人类之中，真正能够成为‘超人’的只有少数的勇敢者和创造者，只有权力意志数量多、质量高的人，才能攀援那悬浮于深渊之上的绳索而抵达光辉的彼岸，成为超人。”

“正像猿类已经被人类超越了一样，人类最终也将会被‘超人’所取代，超人是人类存在的目的和意义，所以每一个人类都应该积极地、勇敢地向着‘超人之路’迈进。”

第四节　只有艺术才能拯救人生

“在来上课之前，我和叔本华老师畅谈了很多，但由于时间的问题，我还有很多方面的看法没有和他谈起。正如上面的课程一样，我的哲学观点在某些方面与叔本华老师有着共通之处，而同样也在很大程度上有着出入。除了前面所讲到的内容外，在对于悲剧的态度方面，我的观点与叔本华老师也是截然不同的。”

“在这节课之中，我将会从整体艺术的角度来谈一谈悲剧对于我们人生的一些积极的作用。这也正是叔本华老师在其课程之中所没有涉及的内容，所以同学们可以从不同的角度来审视这同一个问题。然后去自己思考，究竟从哪一个角度去解读会更好一些。”

“其实从我个人来讲，在我当时所接触的艺术之中，古希腊的艺术是最为吸引我的。在我看来，古希腊的艺术并不是产生于希腊人精神上的静穆与和谐之中，而是在他们意识到人生极度痛苦和难以遏制的冲突时才产生的。”

“这一点大家可以思考一下自己，是在内心静如止水的时候更有艺术表达的灵感，还是在内心悲愤交加的时候更有艺术表达的欲望呢？答案是很清楚的，很多时候，在我们的内心悲愤交加时，艺术将会成为我们情感宣泄的一个重要途径。而当我们心无旁骛之时，我们的大脑也会像被清空了一样，没有什么可以表达的东西。”

“希腊人是智慧的，所以他们懂得生命困难的本质。但是他们却并没有因为人生的悲剧本质而变得愤世嫉俗，也没有因为生存的荒诞不经而陷入绝望和毁灭之中。相反，他们找到了自己的救赎之路，他们选择用艺术来装填自己的生命，从而为这种悲剧性的生命寻找到了一种存在的意义和理由。”



图13-5　艺术的魅力

“在我看来，希腊人知道并且感觉到了生存的恐怖和可怕。为了能够活下去，出于一种至深的必要，所以他们必须创造出一些神。艺术作为一种诱使人们活下去的补偿和促成生存的完成而出现，而人们则通过艺术来使人生和生命变得审美化，从而使现实的苦难变成一种生命的愉悦感，只有作为一种审美现象，人生的世界才会显得是充满理由的。”（见图13-5）

“在希腊人创造的众多神之中，我从日神和酒神的身上发现了两种精神。正是这两种精神充盈了人的生命本能，同时也引发了艺术的产生。”

“日神精神可以说是一种梦幻的体验，它能够使人进入梦境世界之中。沉浸在梦境世界美妙幻想中的人。将会忘却痛苦、忘却人生。从而不再去探索世界的本来面目以及人生的本质，只是依靠梦境来体味人生。具体来说，日神精神是使人沉浸在美妙的梦境之中，从而忘记人生的苦难本质，而随之产生的日神艺术则为人们找到了生存的理由。”

“如果说日神艺术为人们找到了生存的理由的话，那么酒神精神则为人生找到了其意义之所在。酒神精神是人在喝醉之时的一种表现，这时个体将进入一种痛苦和狂喜的状态，从而达到一种忘我的境界。酒神精神将破除人们对于外观的幻想，让人们直面人生的苦难和悲剧性质，从而达到一种对生命的肯定。我认为酒神精神是一种永恒的本质的艺术力量，而酒神艺术则会使人们穿越表面现象从而达到与生命本源的融合，

最终感悟到生存的永恒乐趣。”

“在古希腊的神话人物之中，俄狄浦斯和普罗米修斯的故事可以很好地证明我在上面所谈到的两种不同的精神。对于这两位神话人物的故事，相信大家并不陌生，所以在这里我就不再过多赘述。我要说的是这两位神话人物与两种精神的相关之处。”

“俄狄浦斯可以说是日神式悲剧的典型代表了，无论他如何想要挣脱命运的束缚，但却始终无法躲避命运带给他的灾难，他是一个被命运驱使着的悲剧英雄。而普罗米修斯则不同，在他的身上，我们看到的是一种主动的反抗意识，为人类盗取天火，使自身遭到了惩罚。虽然在结果上并不完美，但在他的身上却充分体现了酒神的精神，同时也体现了其自身生命的价值所在。”

“艺术具有巨大的魅力，以至于许多人都为之着迷。在我看来，艺术的魅力就在于它可以将生活之中的苦痛和悲剧通过审美的功能转化为一种审美现象，而在这个过程中，人们可以从中获得审美的快感，使自己的心灵得到升华，让自己的人生获得拯救。”

“艺术可以使人类的灵魂得到净化和提升。日神艺术可以通过创造美丽的幻象来使世人沉浸其中，从而形成美的享受，达到身心的愉悦。而酒神艺术让被日神艺术所掩盖的人类苦难的本质显现出来，虽然这是一种悲剧艺术，但它同样能够让人类产生一种审美的快感，甚至还可以在痛苦乃至毁灭之中体验到一种特殊的最高快感。”

“所以在这里我推崇悲剧，也推崇酒神精神，正是因为酒神精神之中那种悲剧的美，为我们消解了人生的苦难，也给了我们生存下去的勇气。而这种艺术在消解了痛苦之后，带给我们的就是人生的乐趣，以及继续生存的动力。”

“我们应该认识到存在的一切必须准备着异常痛苦的衰亡，我们被迫正视个体生存的恐怖——但是终究用不着吓瘫，一种形而上的慰藉使我们暂时逃脱变迁的纷扰。悲剧的艺术需要我们直视人生的苦难和折磨，更需要我们拥有强大的意志力，如果做不到这一点，那我们便没有办法从悲剧艺术之中体会到那种悲剧的快感。”

“在我看来，艺术，除了艺术别无他物，它是使生命成为可能的伟大手段，是求生的伟大诱因，是生命的伟大兴奋剂。”

第十四章
杜威导师讲“教育哲学”



本章主要介绍了哲学家杜威的哲学思想，杜威在教育哲学方面有着很高的建树，在杜威的教育思想中，不仅提到了教育的本质，同时还详细阐述了教育的方方面面。本章将杜威的教育思想与现代中国教育实践相结合，不仅能够让读者了解到杜威的教育思想，同时也能够让读者对当代中国教育的发展现状产生一种更深刻的认识。

杜威是美国哲学家、教育家，实用主义的集大成者。他的著作很多，涉及科学、艺术、宗教伦理、政治、教育、社会学、历史学和经济学诸方面，使实用主义成为美国特有的文化现象。

第一节　教育是什么？

“听说今天来的导师有些特别啊！”顾梦和几个同学边走边聊着上周听来的小道消息。但实际上，除了知道这个导师有些特别之外，他们没有获得任何一点其余的信息。所以在一大早，几个人便匆匆忙忙地往讲堂赶，生怕自己抢不到好的座位。

事实上，虽然他们比平时来得都早，但让他们惊讶的是，讲堂中已经几乎坐满了人。几个人只得找到了一个远离讲台的角落坐下，刚刚坐下，顾梦便发现了今天来听课的人与往常有着很大的区别。

很显然，虽然学生的数量并没有减少，但是老师的数量却增长了很多。仔细看来，顾梦还发现了门卫李大爷的身影。如果不是提前知道自己是来上哲学课的，顾梦还会以为自己来到了家长会的现场。随着越来越多的人涌入会场，一位戴着眼镜的导师出现在了讲台之上，仔细看来，这位导师似乎与美国的某位总统在外形上有着很大的相似之处。

“很荣幸大家能来听我的课，说起来，我已经不是第一次来到中国了。上一次来中国，正值‘五四运动’期间，留在中国的两年时间中，我充分见证了中国思想界的变革，以及中国社会的变革。当然，在中国的两年时间也成为我学术研究生涯的重要组成部分。所以，再一次来到这里，我是感到荣幸的。”

“现在的中国显然已经发生了一种翻天覆地的变化，而值得庆幸的是，这种变化是积极的、向上的，更是利于广大人民的。虽然我的教育思想大多是基于我所生活的年代，但是在我看来，这些思想对于现在中国的教育发展还是有着一定的借鉴意义的。所以，我很愿意在这里再一次为大家分享一些我的教育理念，希望能够对大家的学习生活有所帮助，同时对于中国的教育发展有所帮助。”

在台上导师不断演说的过程中，顾梦的大脑也开始飞速旋转起来。虽然她的专业是哲学，但是对于历史，尤其是民国时期的历史，顾梦可是能够做到如数家珍般的地步了。经过了一番头脑风暴之中，将“五四运动”“教育”和“两年”等关键词连接在一起，顾梦轻松认出了讲台上的人正是杜威导师。

“哎，原来台上的导师是杜威啊，还是胡适的老师呢。”坐在顾梦旁

边的女生拿出手机，很快便搜索出了导师的信息，这种突如其来的打击让顾梦的得意瞬间烟消云散。伴随着杜威导师的声音，顾梦很快从失落之中恢复了过来。

“在第一节课程中，我首先要与大家分享的是关于‘教育是什么’的一些思考。‘教育是什么？’的问题是在谈论教育哲学时一个不能回避的问题。在我看来，人类不同于一般的动物，人类是社会性的动物。而社会的组成则是因为大家具有彼此可以互通的信仰、理想、情感等因素，如果缺乏了这些因素，人们即使长期处在同一片区域之中，也很难形成真正的社会。”



图14-1　合格的教育

“那么我们该如何养成这些精神的因素呢？当然，人与人之间彼此的联系和沟通是必不可少的，而这之中便需要教育来为人与人之间的沟通和联系搭建桥梁。从人类的角度来说，理想、希望、快乐和痛苦的重新创造，伴随着物质生存的更新。通过社会群体的更新，任何经验的延续都是实在的事实。而教育则是它最广意义上就是这种生活的社会延续。”

“所以基于上面的观点，我认为教育就是生活。而作为儿童，在生活之中会逐渐向着成熟发展，他们的能力也会一点一点提升。这种从没有能力到拥有能力的过程，便是生长，同时也是一种发展。所以也可以说，生活就是发展，不断发展，不断生长，就是生活。”（见图14-1和

图14-2）



图14-2　教育就是生活

“我们又可以说，教育就是生长，教育就是发展。我们应该将教育的过程看作一个不间断的生长过程，教育必须循序渐进地实现现在的可能性，从而使个人能够更加适应后来的发展要求，从而更好地走向未来。”

“这种生长，在另一种程度上，我们又可以将其称为经验的连续不断的改组和改造。所以对于儿童的教育，就应当让儿童适应环境，同时形成适应变化不定的社会需要的能力，从而在生活、生长，以及经验改造的过程中获得知识、能力和思想，适应逐渐变化发展的社会，成为能够推动社会发展的有用之材。”

“其实，对于‘教育是什么？’这一问题，教育学界存在着多种不同的观点，但是在我看来，这些观点或多或少都是存在一定的局限性的。有一种学说认为‘教育是为成人生活做准备’，在我看来，这种学说的弊端在于生硬地将成人的学说灌输给还不具备理解力的孩子，完全忽视了孩子的生长发展过程的合理性。”（见图14-3）

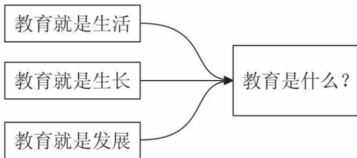


图14-3　教育的内涵

“还有一种学说认为‘教育是为了训练个人的心智能力’，在我看来，这一点也是存疑的。这种学说认为，人类天生具有记忆、想象等天赋能力，教育则是为了培训诸如记忆、想象等心智能力。首先，我们并不确定人类是否先天具有上述的天赋能力。其次，这种学说同样也忽视了儿

童的生活、生长的过程。而且即使人类具有这些天赋能力，培训这些天赋能力也必须要在生活过程之中进行。”

“所以在我看来，教育就是儿童的生活过程，而不是将来生活的准备。最好的教育就是从生活中学习、从经验中学习。所以教育过程在它自身之外是别无目的的，教育的目的往往就蕴含在教育的过程之中。”

第二节　学校是什么？

“在前面的课程中，我们讲了教育是什么的问题。而在今天的课程之中，我们继续沿着前面的课程，来探讨一下另一个教育哲学之中的重要问题，那就是‘学校是什么’的问题。”

听到这个问题，顾梦感觉到有些意外，教育作为一个抽象的概念，我们讨论它是什么，还说得过去。而学校作为一个实体的存在，我们去讨论它是什么的问题，又有什么意义呢？难道说这里所说的学校和实际存在的学校有什么不同之处吗？

“可能同学们会感到有些意外，我们明明就处在学校之中，它也实实在在地存在于我们的生活中，那么我们还有必要去探讨它是什么吗？在我看来，这是十分有必要的，与‘教育是什么’的问题一样，‘学校是什么’这个问题同样需要我们的研究和探讨。这一点不仅对于教育工作者而言重要，对于各位同学来说也是十分必要的。”

“那么，下面我们便开始进入正题之中。前面我们提到教育就是生活，是一种社会化的过程，所以从作用上来看，学校就应该作为一种社会生活的形式而存在。学校应该呈现现在的生活，对于儿童来说，则是要呈现他们真实而又生气勃勃的生活。这种生活要像他们在家庭里、在邻里之间，或者是在运动场上所经历的生活一样。”

“这一点要怎么来理解呢？在我看来，学校不应该成为儿童们的象牙塔，从而将他们与现实生活隔绝开来。虽然说这对于心智还没有健全的儿童来说算得上是一种保护措施，但在很大程度上，这也会成为制约儿童社会发展的桎梏和枷锁。”



图14-4　学校即社会

“我们可以看到现在教育上的很多失败，都是忽视了学校作为社会生活的一种形式这一重要的原则。无论是在中国，还是在世界上其他的一些国家，现代教育者们都将学校看作一个传授知识，或者学习某些课程，养成某些习惯的一个训练场。他们希望在这里为儿童提供集中而又全面的培训，从而为儿童的未来做好准备。”（见图14-4）

“但是，那些已经走入社会的人会发现，经过了学校的教育，他们虽然在心智和能力上都已经发展成熟。但是对于社会生活，他们却并不能够做到得心应手。这是为什么呢？有些儿童在上学之前，就能够与大人自由自在地畅谈，虽然这种畅谈并没有过多的智慧成分。而从学校走入社会之后，他们却变得不像原来那样可以与别人自在地畅谈了，对于这种现象，我们不得不从学校方面去寻找原因了。”

“在1896年，我创设了芝加哥实验学校，这所学校的学生大多是4到15岁的儿童。我将实验学校的教育和教学工作分为三个不同的阶段，然后按照学生的年龄划分为11个不同的班级。”

“首先，第一阶段之中，包括一班（4岁）、二班（5岁）、三班（6岁），在过渡阶段，四班（7岁）、五班（8岁）。其次，在第二阶段，六班（9岁）、七班（10岁），在过渡阶段，八班（11岁）、九班（12岁）。最后，在第三阶段，十班（13岁）、十一班（14—15岁）。根据

每个阶段、每个班级的不同，我们安排了不同的活动环境和课程教育方法，从而更好地适应和满足不同年龄儿童的兴趣和需求。”

“值得注意的是，在实验学校的组织方面，我认为有几点是其他学校应该借鉴的地方。首先，实验学校并没有像一般学校那样，分别设立幼儿园和小学，而是将二者合二为一，同时还加入了一定的中等教育。目的在于能够保证儿童受教育的连续性。其次，实验学校在组织方面，走出了一条大胆尝试、独辟蹊径的道路，而这条道路则是完全以儿童心理发展为基础的。”

“我将实验学校假设成一种社会生活的形式，从而使‘个人因素和社会因素’相互协调和平衡。让学生将学校当作家庭。学生在家庭之中的活动，同样也可以在学校中进行。可以说这里的学校生活就是家庭生活的一种简化和有秩序地继续。”

“在具体的‘课程’布置上，4岁和5岁的儿童主要是交替进行唱歌和游戏，同时也会进行一些相应的手工劳动。而6岁的儿童则主要进行一些家庭服务的社会性工作，他们学习的重点是关于农场的粮食作物和在烹饪中观察热量对食物的作用的实验。同时在活动之中，儿童还会通过戏剧来表演认识的新进展。”

“7岁的儿童则以基本作业的历史发展学习为中心，同时特别侧重对于发明和发现产生的影响的探索。8岁的儿童则将会从研究腓尼基探险家开始，一直研究到马可波罗、哥伦布等世界伟大的航海家的探险之旅，最后进入世界地理大发现的研究之中。”

“所以，在我看来，学校应该‘成为一个小型的社会，或者说是一个雏形的社会。’学校就应该将现实的社会生活简化为一个雏形的状态，从而呈现儿童的社会生活。这其中又有两个层面的意义：首先是学校本身必须是一种社会生活，它要具有社会生活的全部含义。其次，则要求校内的学习应该与校外的学习相互连接，从而产生一种自然的相互影响。”

“但从另一方面来说，学校作为社会生活的一种形式，却并不意味着其只是社会生活的一种简单重现。学校与社会之间还是应该存在一定的不同之处的，在我看来，这种不同至少要体现在三个方面：一是简单整理所要发展的倾向的各种因素；二是把乡村的社会风俗纯化和理想化；三是创造一个比青少年任其自然时可能接触的更广阔、更美好、更平衡的环境。”

第三节　义务教育的理想结局

“谈完了教育和学校的概念之后，我们有必要对于‘教育的目的’进行一番探讨。只有在了解了教育的目的之后，教育的双方才能够更好地开展自己的工作。而在座的各位也能够更好地理解后面课程之中我所要讲述的内容。那么，教育的目的究竟是什么呢？在座的各位对于这个问题有什么看法可以自由表达一下。”

虽然教育这个词与自己相距得并不遥远，但是对于顾梦来说，“教育的目的是什么”这个问题却与自己相隔甚远。可能是由于自己并不是教育专业的学生，所以对于教育并没有太过深入地研究。但作为受教育的一分子，顾梦也不知道该如何去回答这个问题。



图14-5　教育是指向标

“教育的目的在于培养对社会、对国家的有用之材，这种人才应该在智力水平和道德水平方面都具有胜于常人的优势。而这种优势往往并不是先天便有的，更多是在后天的学习之中形成的。这里所说的学习，是指教育的整个过程，而教育的目的也就是在其整个过程之中培养出有用的人才。”（见图14-5）

这样一个标准的纲领性回答来自一个上了年纪的老教授，在回答完问题之后，老教授缓缓入座。随着老教授的入座，讲堂之中泛起了一片议论之声，而后这种声音又很快平息。看上去，对于老教授的答案，大家明显是认同的。即使没有认同，他们也找不出一个更加准确、更加合适的答案。

“从大家的反应之中，可以看出，对于这位老先生的回答，大家是认同的。但在我看来，教育的目的是要使个人能够继续他的教育而不是要在教育历程之外，去寻找别的目的，从而把教育作为这个其他目的的附属物。我认为，教育的自身并没有什么目的，而只有人、父母、教师才有目的。”

杜威导师的这一答案着实让在场的同学们感到震惊，顾梦也是一下子没有反应过来。难道说教育并没有目的吗？那么我们还在这里接受教育有什么用呢？杜威导师的这一答案，让顾梦的头脑之中瞬间累积起许多问题，这也使得她对于杜威导师后面的讲述听得更加专注。

“上面的简单论述可能在大家听来有些惊讶，甚至并不理解。如果要详细阐释的话，在我看来，教育的目的就好像是一个人打枪，他的目的就是将枪对着鸟儿。但这里的鸟儿只不过是一个记号，是为了让我们对想要进行的活动能够有所关注。正是这种记号使得整个打枪的动作都变得真实、具体，也更有意义。而教育亦即如此，教育历程本身便已经具有发展个体禀赋的意义，教育的目标正是作为一种指引和导向。”

“当然，我这么说并不是否认教育应该有一个良好的教育目的，而只是强调教育应该作为一种过程，起到指引和导向的作用，而不应该成为其他目的的附属物。如果一个人想要通过教育成为富人，显然这只是他个人的目的，而并非教育的目的。这时的教育已经成了他想要成为富人的一个附属物，这样来说，教育反而失去了它的应有意义。”

“而像大家所说的教育应该有良好的教育目的，在我看来，教育应该具有以下几种特性。首先，必须建基于个人的固有活动和需要智商。同时还要能变成实行的方法，与受教育的人的活动共同合作。而教育家则需要注意其中的所谓普通的与终极的目的。”（见图14-6）

教育的特性	必须建基于个人的固有活动和需要智商。
	还要能翻成实行的方法，与受教育的人的活动共同合作。

图14-6　教育的特性

“其实在大家曾经接受的义务教育阶段的教育来说，其目的定位便非常明显。一方面是为了使受教育的人成为一种定型的产品，而在另一方面，则是要提高受教育者的创造能力。但是在具体的实践之中，义务教育对于第一方面目的的倾向似乎要远高于第二方面目的的倾向。这一点也是大多数教育工作者需要面对的一个教育现实。”

“有人把感官视为一种神秘的筒子，以为我们能使知识经过这个筒子，由外界把知识输入心里去，以为只要使眼睛常常望着书本，使儿童常常听着教师的话，就是求得完善知识的秘诀。这种方式只能达到知识的第一种教育的目的，它只能让儿童成为一个勉强合格的产品，却并不能成为一个真正具有创造能力的人。”

“正如前面我说到的一样，教育就是成长。但真正的教育并不是通过灌输式的教育方法为儿童补充食料，在这里说成填鸭式的教育方法，大家可能会更容易理解一些。教育就是成长，而儿童的未长成状态具有无限的动能和潜力，这需要正确的教育方法来引导，而不是一味地灌输来让其发展。”

第四节　从娃娃抓起究竟该“抓”什么

“‘教育要从娃娃抓起’，我很认同这句话，而我更喜欢将其称为‘儿童中心论’。我们的教育将引起的政变是重心的转移。这是一种变革，这是一种革命，这是像哥白尼把天文学的中心从地球转到太阳一样的那种革命。这里，儿童是中心，教育的措施便围绕他们而组织起来。”

“在我看来，学校生活组织应该以儿童为中心，从而使一切主要是为儿童而不是为教师。现在的学校教育最大的弊端就是把学科看作教育的中心，从而忽视了儿童的主观能动性。只要是成人认为是好的知识经验，就硬把它灌输给儿童，这种做法是十分错误的。”

杜威导师这种以儿童为中心的教育思想，在顾梦看来，更像是一种顺应儿童天性的教育方式。根据儿童的心理及性格构成，从而制订相应的教学计划，而不是千篇一律按照统一的教学计划来开展教学工作。虽然从想法上来看是十分正确的，但在具体的执行上面可能并没有那么简单。



图14-7　儿童教育

“所以，我认为，学校的生活组织应该以儿童为中心。但是，这并不

意味着教师就可以采取‘放手’的政策，如果教师在教学过程中对儿童采取放任的态度。那么，实际上他是放弃了对于儿童的指导责任，也就是放弃了他们自己的义务。”（见图14-7）

“教育的过程应该是儿童与教师一同参与的一个过程，应该是双方共同合作的过程。所以在整个教育过程中，儿童和教师之间应该更加亲密地接触，从而使自身更多地获得教师的指导。教师作为集体的成员，具有更成熟的、更丰富的经验以及更清楚地看到任何所提示的设计中继续发展的种种可能，不仅是有权而且有责任提出活动的方针。”

“儿童在没有接受教育之前，有一种天生的本能和性情，而教育就应该以此为根据。在我看来，有两种方法能够用来训练儿童的本能，一是‘游戏’，一是‘做工’。‘游戏’是儿童喜欢向某一方向发展的活动，而并不是一味地玩耍。在教育过程之中，我们可以利用儿童喜欢模仿成人的活动，我们便可以利用这种方式创造出许多有意义的游戏，从而用这种最容易的方法向孩子们灌输更多实用的知识。”

“而在各类不同的游戏之中，体育游戏尤其能够训练儿童的各方面能力，同时还能够培养他们的社会能力。在进行体育游戏的过程中，不仅能够培养儿童的合作精神和团队精神，同时还能够培养他们的领导能力，从而养成一种健康向上的生活态度。”

“而‘做工’也是儿童的一种重要天性，它不仅能够训练儿童动手动脑的能力，同时还能够通过这种方法向儿童灌输知识。这在生活之中有很多实际的例子，瓦特正是从烧水壶之中发现了改良蒸汽机的原理，而我们在植树种草的过程中，也可以学习相应的植物学知识。”

“所以，也可以说，教学的过程就是一个‘做’的过程，如果儿童没有去‘做’的机会，那么其天性的发展必然会受到阻碍。儿童生来便具有一种想要去接触新鲜事物，想要去‘做’各种工作的意愿，并且对此拥有着强烈的兴趣，所以作为教育者应该对此予以特别的重视。”

“我将这种方式总结为‘从做中学’的教育原则。‘从做中学’就是从活动中学、从经验中学，从而使学校里知识的获得与生活过程中的活动相互联系起来。这也可以被看作儿童人生的一个有益的转折点，它会更好地促进儿童的生长和发展。”

“而在另一方面，好的教学还需要能够唤起儿童的思维，这里说的思维，指的就是一种明智的学习方法，或者是一种明智的经验方法。而作为一个完整的思维过程，我将其分为五个不同的步骤，统称为‘思维五

步’。一是疑难的情境；二是确定疑难的所在；三是提出解决疑难的各种假设；四是对这些假设进行推断；五是验证或修改假设。这五个步骤的顺序并不是固定不变的。”

“而与‘思维五步’相对应的，我认为，教学的过程也应该分成五个步骤。一是教师给儿童提供一个与社会生活经验相联系的情境；二是使儿童有准备地应对在情境中产生的问题；三是使儿童产生对解决问题的思考和假设；四是儿童自己对解决问题的假设加以整理和排列；五是儿童通过应用来检验这些假设。”（见图14-8）

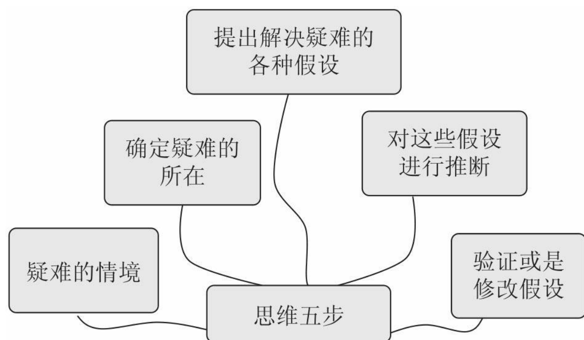


图14-8　思维五步

“我将这五种不同的教学过程步骤称为‘教学五步’，这种教学方法可以让儿童学会创造知识，从而更好地应对生活之中的各种问题，但是，显然，想要完全贯彻这几个不同的步骤，也并不是一件容易的事情。”

“说了这么多，相信现在在座的各位应该已经知道‘从娃娃抓起’应该如何去做了吧。对于儿童来说，最好的教育方法应该是适应他们的天性的教学方法。而作为教师，在教学过程中，应该着力去协调自身与儿童之间的关系，依照儿童的思维方式，制订相应的教育教学计划。同时加强对于儿童动手能力的培养，通过‘游戏’和‘做工’提高儿童的能力，则是儿童教育的关键所在。”

第十五章
罗素导师讲“逻辑分析”



本章主要介绍了哲学家罗素的哲学思想，除了身为哲学家外，罗素更是一位杰出的数学家。罗素在“逻辑分析”方面的理论深刻而复杂，如果直接理解会有较大的困难。本章挑选了几个罗素重要的逻辑哲学观点，用通俗易懂的方式呈现，从而让读者可以更好地理解罗素的逻辑思想。

罗素是英国哲学家、数学家、逻辑学家、历史学家、文学家，分析哲学的主要创始人，世界和平运动的倡导者和组织者。主要作品有《西方哲学史》《哲学问题》《心的分析》《物的分析》等。

第一节　分析的意义

“听说今天的导师来头很大啊。”走在路上的顾梦听到几个女生在大声议论今天的导师。本学期的课程马上就宣告结束了，顾梦似乎感到有些舍不得。仔细回忆前面听过的课程，顾梦发现自己并没有记住多少内容，但怎么说呢？顾梦的心中却依然感到收获满满。

来到教室之后，顾梦很快找到了自己朋友们所在的位置，顾梦挤开人群，磕磕绊绊地在朋友们身旁坐下。

小A：“你听说今天来的导师很厉害了吗？”

小B：“嗯，听说获得过诺贝尔文学奖呢？”

小C：“啊，那是一位文学家啊，不是要讲哲学课吗？”

小D：“讲哲学课是肯定的，但人家也可能讲点别的啊，像是文学、写作方面的内容之类的。”

对于顾梦来说，无论台上的导师讲哪方面的文学内容，自己都能够跟得上节奏。虽然她主修哲学专业，但是顾梦其他学科也涉猎很多。当然，这只局限于文学领域，在数学方面，顾梦虽然并不是一无所知，但也只是知道其中一二。如果可以选择废除一门学科，顾梦会毫不犹豫地选择数学。

正当大家还在讨论导师身份的时候，一位叼着烟斗的导师已经出现在了讲台之上。他缓缓地将烟斗放下，走向了讲台的正前方。讲堂之中的同学看到了导师便都停止了讨论。

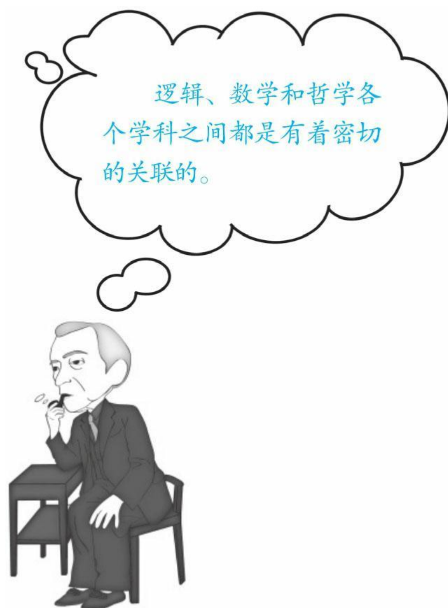


图15-1　逻辑与数学和哲学紧密相连

“本周的哲学课程由我来为大家讲授，在开讲之前，我需要跟大家提前交流一下。我的哲学有些特别，如果说其他哲学家是从文学的角度去看待哲学问题的话，那么，我可能更多会从数学、逻辑学的角度去看待哲学中出现的问题。所以在下面我讲的内容中会更多地涉及数学和逻辑学，这让大家理解起来可能会有些许困难。”（见图15-1）

“当然，在我讲述的过程中，如果大家有什么地方不懂，可以随时提出来。如果没什么问题的话，我们就来开始第一节课程。”

听到台上导师的讲述，顾梦已经隐隐约约感觉到了要出现一些问题。但直到最后，从导师的口中出现数学二字时，顾梦才真正感觉到了绝望。但处在讲堂中央的她此时也已经无路可退，只能继续听下去了。

“我始终认为算术以至于整个数学体系都可以从基本的逻辑原理中推导出来，然后它们能够和哲学研究有效地结合起来。对于这一点，我曾进行了多年的探索，同时也取得了一些发现。”

“早在20世纪初时，逻辑和数学之中便发现了许多悖论，这些悖论让本以为可以江山永固的数学产生了极大的危机。而为了解决这一危机，我提出了逻辑主义的纲领。简单地说，我的逻辑主义可以分为两个部分，一部分是数学概念可以通过显定义从逻辑概念中推导出来；而另一部分则是数学定理可以通过纯逻辑推演由逻辑公理推导出来。”

“在我看来，各个种类的数，无论是正数、负数、分数，还是实数，都不是用通常增加自然数的定义域的方法来完成的，而是通过构造一种全新的定义域来实现的。我认为自然数并不构成分数的子集，而自然数4与分数4/1也并不是等同的。当然分数1/2同与它相联系的实数也不是等同的。”

“而关于正整数和负整数，+1与-1是关系，并且互为逆关系。+1是$n+1$对n的关系，-1是n对$n+1$的关系。一般地，如果m是任何归纳数，对任何n而言，$+m$是$n+m$对n的关系，$-m$是n对$n+m$的关系。$+m$与m不同，因为m不是一个关系，而是许多类的一个类。m/n被定义为，当$xn=ym$时，二归纳数x和y之间的一个关系。”

“当我在推导数学的过程之中，除了需要使用到逻辑公理外，还需要另外的一些特殊公理，也就是无穷公理和乘法公理。其中，无穷公理是说，如果n是一个归纳基数，则至少有一个类有n个个体。由此可以得到：如果n是一个归纳基数，并且至少有一个类有n个分子，那么n不等于$n+1$。乘法公理是说，对于不相交的非空集合所组成的每个集合至少存在一个选择集合，也就是说这个集合与每一个集合恰好有一个共同元素。”

顾梦现在的感觉就像是听天书一样，她不明白这位导师为什么要在哲学的课堂上一直讲解难以理解的数学公理。这难道说对于哲学的研究，对于我们的生活有什么特别的影响吗？

“可能会有同学很好奇，我为什么要花费这么长的时间讲解逻辑分析的内容呢？在这之前的许多哲学家都认为，知识问题就是认识论问题，人们只有借助认识论才能够获得知识。但是，在我看来，逻辑的分析方法也应该是哲学的一部分，因为它可以帮助我们更好、更确切地认识真理，同时也可以让我们的知识获得绝对的确定性，从而解决那些哲学还没有办法解决的问题。”

“虽然到现在，这种逻辑分析的方法还没有办法解决所有的问题，但是这种逻辑分析的方法却可以帮助我们解决很多日常生活之中出现的问题。同时，对于我们日常生活之中的知识，借助逻辑分析的方法，也可以很快从中发现有关于意义和真理的问题。”

第二节　鸡和蛋的问题想告诉我们什么

“不知道大家是否理解了上一节课堂上我所讲述的内容，虽然有些复杂，但是理解起来应该并不困难。但是在这节课之中，我所要讲述的内容可能大家理解起来就不那么容易了。在上节课之中，我提到了‘悖论’这个词，但是却并没有详细地解释它，在这节课开始之前，我先来为大家解释一下这个概念。”

顾梦本以为熬过了第一堂课，自己就能够从数学的旋涡之中解脱出来，但是没有想到的是，自己竟然又踏入了另外一个旋涡之中。“悖论”是什么？难道又和数学有着什么样的关联吗？

“悖论是表面上同一命题或推理中隐含着两个对立的结论，而这两个结论都能自圆其说。悖论的抽象公式就是：如果事件A发生，则推导出非A，非A发生则推导出A。悖论是命题或推理中隐含的思维的不同层次、意义（内容）和表达方式（形式）、主观和客观、主体和客体、事实和价值的混淆，是思维内容与思维形式、思维主体与思维客体、思维层次与思维对象的不对称，是思维结构、逻辑结构的不对称。”（见图15-2）

悖论的抽象公式	如果事件A发生，则推导出非A，非A发生则推导出A。

图15-2　悖论的抽象公式

“从产生的根本原因上来说，悖论是把传统的逻辑形式化、把形式逻辑普适性绝对化。在悖论之中，形式逻辑往往被当作思维方式，可以说绝大多数的悖论都是因为形式逻辑思维方式而产生，形式逻辑思维方式所发现不了、解决不了的逻辑错误。”

“有一个大家都曾经遇到的问题，但可能大家并没有将其看作一种悖论问题。实际上，先有鸡还是先有蛋这个问题就是一个悖论问题。可以说这个问题始终困扰着人类，相信在这里即使我向大家提出这个问题，在座的各位应该也想不出合理的回答。那么下面我就从不同的角度来为大家解答一下这个问题，同时大家也可以在我的解答之中逐渐认清这一悖论问题。”

“首先，我们要来明确这一问题并不是技术方面的问题，而是一个哲

学问题。当然，这里我们说的并不是鸡生蛋的问题，而说的是先有鸡还是先有蛋的问题。严格地说，这个问题是一个思维方式问题。”

“我们知道，任何空间排列的东西之间，都有着层次关系和时间关系，而空间和时间的层次是相互转化的。一个事物的深层结构是低层结构的本质，整个事物的发展就是一个从本质到现象的过程。所以说，我们如果能够找到空间并列的东西之间的层次关系，以及本质和现象的关系，就能找到时间先后的关系。所以我们解决先有鸡还是先有蛋的问题，可以从这一方法着手。”

“我们先从哲学逻辑来看，公鸡是不能孵蛋的，只有母鸡才能孵蛋，但是蛋却可以产生出公鸡和母鸡来，这就是说蛋是公鸡和母鸡的共同本质。根据上面所说的，先有本质，而后才会发展为现象，所以可以判定蛋在先。”

“而如果我们从生命科学的逻辑来看，我们会发现，鸡和蛋也存在共同的本质，那就是细胞。细胞作为生命系统结构层次之中最深的一层，也是生命系统的本质。也就是说，从细胞到个体的展开过程就是从本质到现象的展开过程。在这里，鸡属于个体，而鸡蛋是从细胞到个体的演化过程，所以是蛋在先。”（见图15-3）

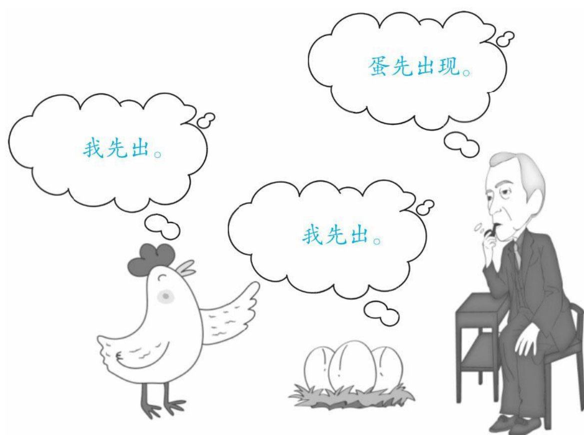


图15-3　鸡和蛋的问题

“大家认为上面的这两种解释足够充分了吗？能够用来解决上面提到的问题了吗？如果觉得上面这两种解释不充分，我们继续来从不同的角度去进行分析。”

“我们知道自然界是从无机物转变为有机物，简单的有机物转化为复杂的有机物，而后继续转变为动物的过程。任何一种新的物种的产生都

是通过杂交或者基因突变演变而来的，那么对于鸡来说，这一点也不例外。所以我们可以理解为在鸡产生之前，其他不同的禽类动物通过基因突变，从而产下了蛋，而蛋经过发育之后则成长为鸡。所以，结论依然是先有蛋。”

“如果继续向下探讨，我们从不同的角度仍然会找到解释这个问题的方法。但到这里，我们不再深入探讨下去，而是继续回到有关悖论的探讨上来。”

“我们要怎么去认识悖论呢？这里有一个悖论的标准形式来供大家参考。如果事件A发生，则能够推导出非A，非A发生，则能够推导出A，这是一个自相矛盾的逻辑循环。举个例子：这句话是错的如果是事实，那么这句话就是对的，但如果它是对的，那就与所说的这句话是错的事实不符。我们反过来，这句话是错的如果是假的，那么这句话就是对的，但如果这句话是对的，那么假设这句话是假的的结论就会被推翻，这也就矛盾。”

“大家可能已经被上面我所说的这些正反矛盾的话搞蒙了，但是这也正是悖论的魅力所在。自从亚里士多德以来，逻辑学家们提出了众多逻辑方面的悖论。对于悖论感兴趣的各位可以尝试着按照一定的逻辑思路去探索一番。”

第三节　我为什么而活着

“在最后一堂课之中，我要和大家来谈一谈人生方面的问题，人生是一个哲学问题吗？当然是。所以我们在这里来谈谈人生，谈谈我为什么而活着的问题。”

“首先，在我进行讲述之前，我希望大家首先来谈谈自己对于这个问题的看法，请问在座的各位是为了什么而活着的呢？”

从复杂的数学、逻辑问题直接转向了人生问题，这种大转折对于顾梦来说显得十分突然。但好的方面是，只是在人生问题上，顾梦的思路倒是完全能够跟得上。人为了什么而活着，这确实是一个值得思考的问题，但在大多数时候，人们只是将活着当作目的，而没有其他方面的追求。或者说，人们无论是做什么，都是将活着作为终极目的，至于是为了什么，就显得不那么重要了。

大多数在讲堂之中的人似乎也都有着同样的想法，罗素导师提出问题后，讲堂之中从喧嚣变成了小声讨论，又从小声讨论变得寂静无声。过了很长时间，一个清脆响亮的声音打破了讲堂之中的宁静，原本冻结的空气也开始继续流转，讲堂中又再一次恢复了生机。

“在我看来，生活就是要不断去获取外界的知识，世界那么大，即使我们没有办法一一去看。但是，通过各种渠道去获取知识应该是我们的追求。生活是一个持续不断的过程，而并不应该成为一种毕生追求的目的，为了活着而活着的人并不能算作真正地活着。”

顾梦循声望去，果然这种高雅的回答只能出自哲学系校草学霸的口中。以顾梦的了解，这位学霸的人生目的确实就是不断地获取知识，他是那种可以依靠精神食粮存活于世的人类，而并不需要过多摄取物质食粮。

“生活是一个持续不断的过程，这没有错，但同时也应该是我们所追求的一种目的。或者说我们为什么活着，是因为我们想要活得更好，这就是最好的目的和理由。获得知识是让我们活得更好的一个条件，但不应该成为一种目的。”

校草学霸刚一坐下，一种不同的声音从讲堂的另一个角落响起，好

像是为了与之抗衡一样。这是顾梦第一次看到哲学系的男学霸和女学霸公开较量，这位女学霸的回答明显是针对男学霸刚刚的回答。讲堂之中的气氛似乎在一瞬之间又凝重了起来，顾梦在等待着男学霸的反击，同时也有许多人在为女学霸摇旗呐喊。

“这并不是一个封闭性的问题，正如同学们的不同论证一样，我也并不能说出哪种答案更加正确。所以在大家的答案之外，我谈一谈我关于这个问题的一些看法。”

罗素导师并没有去评论大家的观点，而是将问题转向了其他的方面。在顾梦看来，罗素导师在云淡风轻之间似乎化解了一场血雨腥风。细细想来，这种问题本就没有什么正确答案可言，但是并不是说没有答案的问题就不值得去思考，我们探索和思考想要获得的并不仅仅是问题的答案，而是一种面对这种问题应该秉持的态度。而现在，罗素导师所要讲的正是自己在面对这一问题时所应秉持的态度。



图15-4　活着就要追求美好

“在我的一生之中，对爱情的渴望，对知识的追求，对人类苦难不可遏制的同情心，正是这三种纯洁无比的激情支配着我的一生。而三种激情就像是飓风一样，在深深的苦海上，肆意把我吹来吹去，以至于吹到了濒临绝望的边缘。”（见图15-4）

“首先我寻求爱情，因为爱情给我带来了狂喜，它如此强烈，以至于

我经常愿意为了几个小时的欢愉而牺牲生命之中的其他一切。其次，我寻求爱情是因为它可以解除孤寂。最后，我寻求爱情是因为在爱情的结合中，我看到圣徒和诗人们所想象的天堂景象的神秘缩影。正因如此，我才会不断寻求它，虽然它对人生似乎过于美好，但幸运的是，我最终还是得到了它。”

“我不仅对爱情充满了渴望，在追求知识方面我也同样有着强烈的热情。我希望去了解人的心灵，我希望知道星星为什么会闪闪发光，我更希望去了解毕达哥拉斯的思想威力。虽然在这些方面，我获得了一些成就，但是相对于浩瀚无垠的知识海洋来说，我所了解到的东西并不多。所以我渴望去寻求知识。”

“爱情和知识可以将我们引上天堂，但我们毕竟生活在凡尘俗世之中，而在尘世之中，我所要追寻的则是一种对人类苦难不可遏制的同情心。痛苦的呼唤经常在我心中回荡，饥饿的儿童，被压迫被折磨者，被儿女视为负担的无助的老人以及充满孤寂、贫穷和痛苦的整个世界，都是对人类应有生活的嘲讽。”

“为什么有的人可以生活安逸，有的人却苦难连连。是他们生活得不够努力吗？并不是，不幸对于每一个人来说都是公平的，但是却并非每一个人都有应对不幸的能力。我真切地希望能够减少这种不幸，但事实上，对此我却无能为力，因为我自己也深受其害。”

“这些便是我一生之中的追求，我渴望去追寻它们，它们也值得我去追寻。如果能够再有一次机会重新活一次，我仍然希望能够继续追寻它们。显然我是无法做到这一点了，但对于在座的各位来说，这种宝贵的机会就在你们的手中。所以无论去追寻什么，只要是无愧于自己的内心，无愧于社会正义，那就去追寻吧。”

第十六章
萨特导师讲“自由”



本章主要介绍了哲学家萨特的哲学思想，萨特哲学思想的核心是自由，这与现代主流社会追求自由平等的意志是相一致的。但萨特自由观的内容要更加复杂，也更加广泛。在本章中，读者可以全面了解到萨特关于自由的众多理论。

萨特是法国20世纪最重要的哲学家之一，法国无神论存在主义的主要代表人物，西方社会主义最积极的倡导者之一，他也是优秀的文学家、戏剧家、评论家和社会活动家。

第一节　人和物之间的区别

这一学年的“趣味哲学”课已经迎来了尾声，顾梦早早来到了讲堂之中。好像是为了一种仪式感一样，顾梦端坐在座位上，环顾着几百年前建成的这座讲堂。虽然经过了数次的翻新修整，但这座讲堂依然拥有一种历史的沉重感，正如在过去一年中，那些曾在这里传播自己思想的哲学家们一样。

不知在什么时候，顾梦的目光落在了讲台上的导师身上。讲台上的导师看上去已经准备就绪，他将自己的烟斗放在一旁，向着讲台前方走去。

“我是本学期最后一位为大家讲课的导师，大家可以称呼我为萨特导师。对于我所要讲述的内容，可能在座的大多数人也都清楚。但是具体来说，大家清楚的程度有多深，我就不得而知了，所以我还是按照自己的方式来进行讲述，如果大家有什么疑问，可以随时打断我的讲述，提出问题。”

“在第一堂课之中，我想要和大家谈一个哲学研究的最基本的问题，那就是人的本质属性问题。相信在此之前，大家已经听到过许多哲学家关于这个问题的论述。答案可能有很多种，理由也是千千万万，而在这众多答案之中，应该有不少哲学家会认为人的自由也是人的一种本质属性。可能在座的各位也会有不少人有这样的想法，但是在我看来，这完全是无稽之谈。”



图16-1　存在与本质

“我认为，自由并不是属于人的本质的一种性质，更多的，它应该属于人的存在，是使人的本质成为可能的东西。我觉得我们应该把自由和人的存在等同起来，并且认为人的自由在人的本质之前与人的存在先于人的本质是同义的。基于这一方面的内容，我又得出了一个关于‘存在先于本质’的观点。”（见图16-1）

“在我的《存在主义是一种人道主义》一书之中，我详细论述过这一方面的内容：‘我们所说的存在先于本质是什么意思呢？我们的意思首先是说，人首先存在，与自身相遇，在这个世界上崛起，然后才规定他自己。如果说人就是和存在主义者所说的一样是无法规定的，那是因为人之初是个无。他什么都不是，直到后来他才是把自己造就的那种人。因此，人性是没有的，因为并不存在具有人性概念的上帝，人只是存在的。并不是说他只是他设想的那种人，而是说他是他愿意所是的人，而且是在已经存在之后，才像他设想他自己的那样——在跃向存在之后才像他愿意所是的人。人不是别的，只是他自己所造就的东西。’”

“在这里，我需要提醒大家的是，这种‘存在先于本质’的观点，所针对的是人而并不是物。物的本质在它被生产出来之前就已经被生产者确定了，正因如此，所以物的本质是先于存在的。而从这里，我们也能够发现人与物之间的一种重要的区别。”

“人在最初是什么也没有的，人的本质不可能由人自身以外的某个创

造者来决定。人想要成为一个什么样的人，想要具有怎样的特性，完全可以由人自身来自由决定，可以说人是完全可以自由地创造自己的。当然，这里所说的人并不是指物质的人，也并不是指作为客体的、对象的人，而是作为一种自为存在的人。”

“物便不是自为的存在，这一点大家从前面的论述之中便可发现。而自为存在的实在性就在于它的否定性，它可以使人从因果链条之中解放出来。所以我们可以发现，自由和否定是同一的，都是自为存在的结构，也是自为存在的根本特征。”

“我将存在分为两种不同的类型，一种是自在的存在；另一种便是上面所说的自为的存在。我们要如何理解这两种存在呢？自在的存在就是客观存在的物质，我们无法从它们身上找到规律，这是一种具有偶然性的存在。我们在面对这种存在时，可能会感到迷茫和无所适从。”

“而自为的存在则不同，如前面所说，自为的存在是人的意识，是通过对自在的存在的一种否定来规定自身的。人可以通过自己的意识从不断否定自己的过程中去展现自己，也可以说，人类可以从现在起为自己的未来进行筹划，从而在未来之中找到相应的结局。”

“正如我们前面提到的一样，人是‘存在先于本质’的，而物则是‘本质先于存在’的，这是二者之间的重要区别。同时这也决定了人可以按照自己的意识去创造和利用物，也可以说，人的意识是决定其他物质存在的一个根源所在。”

第二节　你的选择决定你的未来

“在前面的课程中，我讲到了一些关于‘存在先于本质’的内容。并提到了人是自由的这一问题，在这节课中，我们将由此继续展开，在谈论自由的同时，我们来谈谈选择的问题。在我看来，人的绝对自由就是指人要成为什么样的人，具有什么样的本质，完全取决于自己的选择和行动。自由之所以被称为自由就是因为选择永远是无条件的，我们可以选择自己要走的路，并去设计自己的未来。”



图16-2　思想是自由的

“前面我提到，人的自由正是人的意识存在，所以只要我们仍然存活着，拥有意识，那我们就是自由的。但我们却并不能将这种自由理解为我们生活之中的所有自由，因为在现实生活之中的各种具体的自由，会受到各种不同的具体条件的限制。这也正是我们不能在现实生活之中随心所欲、为所欲为的原因。”（见图16-2）

顾梦始终在全神贯注地跟随着萨特导师的思路，原以为自己已经理解了导师关于自由的阐述。但是对于这种萨特导师所说的自由与现实生活之中的自由有什么区别，顾梦却依然没有搞清楚。

“为了让大家更好地了解前面的内容，我来举一个例子。我们知道，当一个人触犯了法律之后，会被投放到监狱之中接受惩罚，那么这时他便失去了在现实生活之中的自由。并且在关押期间他还需要听从关押人员的指挥，不能随意走动，也不能选择逃跑。”

“那么这些人便不自由了吗？并不是这样的。因为在思想上，他们可以自由地选择逃跑，或者选择寻找其他的方法进行对抗，当然，他们这些自由选择的办法并不一定能够成功，但这却并不能否定他们自由的选择，同时也不能否认他们的自由。”

“从上面的例子之中，我们也可以发现，选择是否能够成功，与具体的自由相关，而与自由本身并无关联。任何一个人在任何地点、任何时间以及任何的具体条件之下，都可以在思想上对自己所面临的多种可能性进行选择。”

“那么与选择有着密切关系的行动，也是我们必须要研究的一个重要内容。可以说，行动是一个人的一切。一方面，自由是对其存在的选择。而另一方面，行动则是自由的一种表现。在我看来，在人与对象的关系中，人只有通过行动才能够介入世界之中，也只有通过行动，才能体现选择的权利。”

“而在人与人的关系中，行动则更多的是人的一种普遍能力，只有通过行动，人与人的联系才能够产生和发展。行动是人存在的根本属性，也只有行动才能证明人的存在，才能使人主宰自己的命运。而这种行动并不是一种被决定的机械运动，它是人的自主行动，这其中选择是一个重要的因素。”

“想要理解上面的内容，其实很简单。当我们看到一个人掉入水中，他并没有行动，只是不小心掉入水中而已。而当我们看到跳水运动员从跳台上跳入水中时，这时我们知道，他做出了一个行动。”

“如果在座的各位从头到尾认真听完了我的讲述，大家应该可以发现，我们从自由谈到了选择，而又从选择谈到了行动。在我看来，我们每一个人都是自由的，而自由的我们可以做出各种各样的选择，这些选择也会产生各种各样的结果。”

“但是在选择和结果之间，还有一个重要因素就是行动，选择产生结果需要行动从中起作用。自由行动才能让选择产生效果，很多时候我们仅仅是选择了，却并没有做出相应的行动，那么最终也不会产生我们所想要追求的结果。”

“很多时候，选择是与行动相伴而行的，选择往往伴随着一定的行动。当我们自由选择一个方向之后，只有一步一步脚踏实地地走过去才有可能看到终点在哪里。我们的选择可能会决定我们的未来，其中的原因也不言而喻了。”（见图16-3）

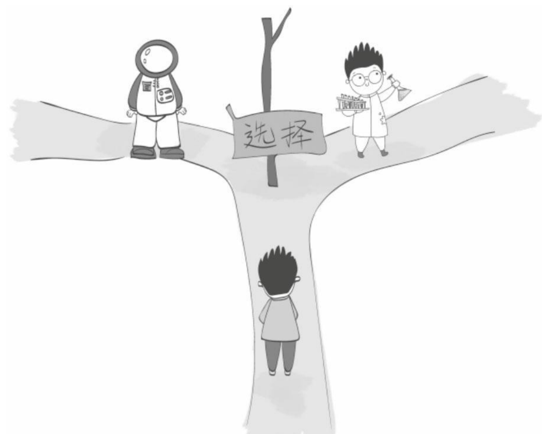


图16-3　人生的抉择

“我们选择在一条荆棘丛生的道路之中前行，就必定会在行动过程中受到诸多阻碍。但当我们通过行动跨越了这些阻碍之后，我们会发现这条道路所指向的是光明的未来。对于我们来说，那应该是一生所追求的目标。”

“正如前面我们所提到的一样，一个人成为什么样的人，不是先由其本质决定的，也不是由社会条件决定的，更不是由上帝决定的。人成为什么样的人，是完全由自己决定的。每个人在世界上都是独一无二的，所以人想要成为真正的人，就必须保持自己的个性独立，不受外界的限制。”

“而人的选择也应该保持独立，它应该表现为对自己生活的一种自由谋划，是自己设计自己，自己选择自己，自己规定自己。所以，在这个世界上，没有人能够告诉你该如何做，但是你却可以选择自己成为怎样的人。通过选择来规划自己，然后通过行动来完成选择，你的选择决定你的未来。”

第三节　戴着枷锁的自由

“我所讲述的自由并不是一种为所欲为的自由，这一点，我在前面的课程之中，已经为大家介绍了。很多人正是由此认为，我为自由带上了枷锁，但是，究竟自由所背负的是不是枷锁，在这堂课之中，我将会为大家进行讲述。”

对于顾梦来说，自由并不代表为所欲为这一观点，并不是那么难以理解。就像是国家法律赋予人民权利，同时也以此来规范人们的行为。可以说人民是自由的，但这种自由往往只是在法律之内的。如果自由触犯了法律，那么自由也便不存在了。

“在上一节课程之中，我们提到了选择和行动是并重的，而自由是对存在的选择，同时行动则是自由的表现。那么这就是说，人必须要不断超越自己以及他当下的存在，从而不但创造更新也会把可能性变为现实性。而这一切都需要依靠人的实际行动来完成。”

“我们人类正是按照自己自由选择的理想、计划和行动构成的，所以，人的自由和人的本质无非就是这些选择、计划和行动，没有行动也就没有人的实质存在。正因此，积极行动可以体现自由的意义，可以体现人的本质。”

“那么，我们为什么要说自由是带着枷锁的？那是因为我们个人应该对于自己的选择和行动的结果承担全部的责任和后果。而这里所说的责任，是以自由为基础的责任。它有两个方面的内容，一方面是个体通过自由选择和行动后产生的对自己的责任。而另一方面是因个人的行为选择而造成对他人和社会的责任。”

“我们始终是自由的，我们可以自由地做出选择，但这种选择不仅应只对自己负责，同时也应对他人负责。人们肩负着全世界的重担，在为全世界负责的同时，也为作为一定存在方式的自己本人负责。”

“其实这件事情似乎很好理解，人们之所以要对自己负责，是因为这个选择是他自己所做出的，所以他必须要承担这种自由选择的结果。这是我们要对自己负责的一个必然原因，我们没有办法找到任何的借口和理由来推卸这种责任。而我们要对他人负责，是因为我们个人的自由选择，在一定程度上，或大或小地会牵涉其他人，所以如果想要通过任何

的理由来逃避这种责任，也是一种不道德的行为。”

“这一点，大家不如仔细思考一下自己的现实生活，这种例子也是比比皆是的。为了顺利毕业，拿到学分，大家必须要忍受枯燥和无聊，来到这里学习我的课程。那么大家可以不来听课吗？可以，当然可以，因为大家都是自由的，所以大家有权利自由选择是否来到这里听课。但是为什么明明可以自由选择不来这里听课，为什么大多数同学并不喜欢我的课程，却依然来到了我的课堂之上呢？”

“这其中所体现的就是责任了，因为如果大家按照自己的自由选择，而不来听我的课，那么在最后的考试之中，就会得到不及格的成绩，从而受到应有的惩罚。所以也可以说，大家是为了自己的选择而负责，才不得不来到这里上课的。”

“无论我们做什么，都不能让自己与责任相脱离，即使是一分钟也不可能。当人在做出自由选择的同时，会影响到其他人的选择，而所有人的选择都是为了更好的结果，所以自由选择必须承担责任。在这里，它必须要考虑如何实现自己，同时也要考虑自身所处的境遇和如何去适应他人甚至是全人类。”

“既要让自己满意，又要让别人能够接受，其中责任的重大是难以想象的。每一做事，似乎整个人类都在用两只眼睛盯着自己。我们作为社会之中的个体，在行为做事的时候，不能够只是局限在眼前自身的存在，而是应该关注更为广大的围绕在我们周围的存在。因为个体的行为是无法与社会整体割裂开来的，所以我们在享受自由的同时，也要对我们的行为负责。”

“因此，自由并不是完全绝对的、没有条件的，而是伴随着责任的。当我们做出选择的时候，必然会影响到围绕在我们身边的其他人。而如果我们随心所欲地去进行选择和行动，那么便会很有可能给他人带来麻烦，从而破坏他人的自由。同样，当他人随心所欲地自由选择时，也会破坏我们的自由。”（见图16-4）



图16-4　把责任当作担当

“所以，当我们在集体和社会之中生活的时候，在进行自由选择之前，一定要首先考虑他人的感受，如果不考虑自己的行动应该承担的责任，那么我们反而会因为这种自由选择而失去自由。人一旦自由之后，便无所依傍，孤立的人没有可以证明自己行为正当的理性和法律，同时也失去了借以衡量行为的价值判断。这样不仅没有办法证明选择的正当性，同时也没有办法为不正当的行为进行辩解。”

“所以，既然如此，那么人类自己就应该是自己行为的决定者，也应该是责任的承担者，而不应该，也没有任何理由将这种责任推脱给其他的任何人。做出怎样的选择和行动，就要承担怎样的责任与结果，人生而自由，但没有人不在枷锁之中。”

第四节　人为什么要自欺

“在前面的课程之中，我们谈到了很多关于自由的理论，在这堂课中，我们换一个角度，来一起探讨一下关于‘自欺’的形成原因。虽然与自由仅仅一字之差，但很明显，自由和自欺是完全不同的，但如果大家仔细分析就会发现，其实在自由与自欺之间存在一种并不容易被人发现的联系。在这节课中，我们就来找到这种联系，同时也了解一下‘人为什么要自欺’这个问题。”

单纯地谈论自由和自欺，顾梦还能够清楚分辨二者之间的区别，但如果非要将二者放置在一定的联系之中，这便让顾梦对此毫无头绪了。提到自欺，顾梦最先想到的是“自欺欺人”这个成语，从意义上来理解，自欺是自己欺骗自己。那么人的自由与人自己欺骗自己这件事有什么关系，就要看萨特导师如何解释了。

“在探讨自欺之前，我们首先来认识一下‘说谎’这个概念。可以说，在某种程度上，这两者是有一定关联的，但实际上，二者的区别也很明显。说谎是一种否定的态度，它往往指向意识之外的对象，并不是一种关于意识自身的否定。”

“说谎的人往往都有一个明确的欺骗意图，在这种意图的引导下，说谎的人精心地设置骗局，从而实现了一个欺骗行为。在我看来，说谎是一个超越的行为，这是因为说谎的否定是针对对象而不是针对意识自身的。说谎者有一个明确的欺骗动机，他在清醒状态下谋划谎言，同时又千方百计让别人把谎言视作真情。”

“那么自欺又是什么呢？从上面的论述中，我们可以把自欺看作自己对自己说谎。与说谎不同的是，说谎是向他人掩盖真情，而自欺则是对自己掩盖真情。在说谎的行为之中，欺骗者和被骗者是两个人，而在自欺之中，则是同一个人。这一点大家应该都能够很好地理解，所在，在我看来，自欺在本质上包含一种意识的单一性。”

“不知道在座的各位是否有过这种自欺的行为，一般来说，自欺的人应该有自欺的意识，但如果一个人意识到自己在欺骗自己，那么这种欺骗活动就会失去效果。可是，在我们的现实生活之中，自欺这种现象又是十分常见和普遍的。它究竟是如何产生的呢？”

“一位女子第一次去约会，她知道对方在想什么，同时也知道自己迟早会做出决定。但是，这位女子仅仅只是迷恋于对方谦恭的态度，而不想看到在这种态度背后必然会展现的东西。换一种说法，这位女子不但不愿意真切地了解对方，同时也不愿意正视自己的心灵深处。但实际上，她还是选择了与对方恋爱。”

“在我看来，这位女子必然不会单纯迷恋于对方外表的谦恭，吸引她的是在谦恭魅力下隐藏的性意味。而在另一方面，这个女子自以为是处在爱情思辨的夸夸其谈之中，但实际上，这只不过是情欲的转移和替代而已。这个女子处在一种自欺的状态之中，但为何会如此呢？”

“我发现，这个女子之所以能够以不同的方法处于自欺之中，其本质原因在于人的存在结构可以把一个观念和对这个观念的否定统一在自身之中。而在这个女子的存在之中，对情欲的否定和坚持可以统一在一起，也正是通过对情欲的否定，她才达到了享受情欲的目的。”

“而自欺正是利用了人的存在的双重性质，这种双重性是人的存在的特征。在我看来，自为的真实处境是指人的自由行动持续不断地克服困难，同时在这个过程中也会受到顽强的阻抗，使人处于逆境之中。自为存在的具体情境主要包括人的身体，作为一种超越的存在，自为不是纯粹的超越，而是对具体情境的超越。”

“所以，人的存在既指其现实的存在，又指其超越性的存在。人是在现实性中实现超越性的，而其现实性本身就是超越的，人们在把握其中的一个方面时，可能会突然面对另外一个方面。而在自欺之中，人既不能取消这两个方面，也不能对它们综合协调，而是在保存它们的区别中肯定它们的同一。”

“在自欺之中，真诚是非常重要的，可以说没有真诚就没有自欺。我们相信谎言是因为被对方的精心策划所欺骗，但在自欺之中则是出于真诚。这表现为对人要达到的某种类型的期盼。人对于他本身来说应该只是是其所是，是一种完全的唯一的是其所是。”

“在自欺之中，当我们把存在的真实性和超越性割裂之后，在真诚的要求之下，我们会把自身单一化、凝固化，从而使我们成为是其所是。对于自欺来说，真诚要比真实更加重要，真实涉及客观现实，而真诚则是对主体的要求，其目的在于把主体这种自为的存在变成完全肯定性的自在存在。”

“而构成自欺的另一个重要环节就是相信。在自欺之中，人们往往不

相信真实存在的东西，从而逃避人们所是的东西，去相信那些虚假的东西。自欺的根本问题就是相信问题。这种相信往往缺少深思熟虑的思考，而是人的一种自发决定。”（见图16-5）



图16-5　自欺

“人们努力使自己变得真诚，让自己变得单一，这些举动都表明了人是处在自欺之中的。人是自由的，人能够意识到自己的自由，但是却不知道这种自由。为了追求安定和平和，人们总是逃避自由而将自己本质化，这就是产生自欺的主要原因。”（见图16-6）



图16-6　不要成为逃避自由的人

参考文献

[1] 冯友兰．中国哲学史 [M] ．上海：华东师范大学出版社，2015．

[2] （魏）．老子道德经注 [M] ．王弼注．北京：中华书局，2011．

[3] 李如密，儒家教育理论及其现代价值 [M] ．北京：中华书局，2011．

[4] 罗杰．赫拉克利特“火”的现代解读 [J] ．辽宁医学院学报（社会科学版），2010（01）．

[5] 韩刚，刘杰．赫拉克利特火本原说的三重根——以七片思想碎片的翻译为中心 [J] ．东岳论丛，2010（12）．

[6] 张志伟主编．西方哲学史 [M] ．北京：中国人民大学出版社，2002．

[7] [古希腊] 柏拉图．柏拉图对话集 [M] ．北京：商务印书馆，2004．

[8] [古希腊] 柏拉图．柏拉图全集 [M] ．北京：人民出版社，2002．

[9] 余纪元．亚里士多德伦理学 [M] ．北京：中国人民大学出版社，2011．

[10] 万勇华．庄子的理想世界 [M] ．上海：上海人民出版社，2013．

[11] 经纶．庄子生命哲学研究 [D] ．安徽大学，2014．

[12] 乔焕江．奥古斯丁神学美学思想刍议 [J] ．北方论丛，2006（05）．

[13] 阎国忠．美是上帝的名字 [M] ．上海：上海社会科学院出版社，2003．

[14] 米歇尔·亨利，贾江鸿．笛卡儿哲学的源点和现象学的观念 [J] ．现代哲学，2011（02）．

[15] [古希腊] 亚理士多德．形而上学 [M] ．北京：商务印书馆，2011．

[16] 吴岳添．卢梭 [M] ．北京：华夏出版社，2002．

[17] 孙正聿．辩证法：黑格尔、马克思与后形而上学（英文）[J] ．Social Sciences in China，2008（04）．

[18] 杨玉昌．意志、悲观主义与人的迷失——叔本华意志哲学的人学思想探析 [J] ．云南大学学报（社会科学版），2017（03）．

[19] 尼采的超人及其审美文化观 [J] ．中文自学指导，1996（05）．

[20] 邱磊．杜威教育箴言 [M] ．上海：华东师范大学出版社，2015．

大师精华课系列

逻辑学原来很有趣

16位大师的精华课

齐露露 著







围绕生活中
经常出现的
逻辑学问题

LOGIC
IS VERY
INTERESTING
THE ESSENCE OF 16 MASTERS

选取16位
享誉世界的
逻辑学名家

萌系漫画插图
双色精美印刷

通俗易懂又趣味横生

清华大学出版社

大师精华课系列

逻辑学原来很有趣

——16 位大师的精华课

齐露露　著

清华大学出版社
北　京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：**010-62782989 13701121933**

图书在版编目（**CIP**）数据

逻辑学原来很有趣：16位大师的精华课 / 齐露露著 . —北京：清华大学出版社，2018

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-50681-2

I. ①逻… II. ①齐… III. ①逻辑学—通俗读物 IV. ①B81-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第163519号

责任编辑：刘 洋

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：http://www.tup.com.cn，http://www.wqbook.com

地 址：北京清华大学学研大厦A座

邮 编：100084

社总机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市金元印装有限公司

经　　销：全国新华书店

开　　本：148mm×210mm

印　　张：8.25

字　　数：190千字

版　　次：2018年11月第1版

印　　次：2018年11月第1次印刷

定　　价：59.00元

产品编号：078562-01

内容简介

本书围绕生活中经常出现的逻辑问题，选取16位享誉世界的逻辑学名家，把他们的观点以一种通俗易懂且趣味横生的方式介绍给读者。本书以课堂演讲的方式，让各位逻辑学导师讲解自己关于各类逻辑学命题的看法。同时，在观点的选择方面，更加注重读者的理解与应用。本书非常适合对逻辑学感兴趣的读者，以及想要了解逻辑学基本知识的读者。

序一

逻辑学是对思维规律的研究。逻辑和逻辑学的发展，经历了具象逻辑—抽象逻辑—具象逻辑与抽象逻辑相统一的对称逻辑这三大阶段。

可以这样说，逻辑学就是一门研究思维的学科。所有的思维都包含内容和形式这两个方面。思维内容指的是思维反映的对象及其属性；而思维形式则是指反映对象及其属性的不同方式，即表达思维内容的不同方式。

从逻辑学方面来看，抽象思维包含三种基本形式，即概念、命题和推理。同时，逻辑学又有狭义和广义之分。

狭义的逻辑学专门指代研究推理的科学，即仅研究如何从前提推导结果的科学。

广义的逻辑学是一种研究思维形式、思维规律和思维逻辑方法的科学。广义的逻辑学研究的范围较狭义的逻辑学的范围更大，是一种传统的认知，与哲学研究有很大的关系。整个逻辑学科的体系是十分庞大复杂的，如传统的、现代的、辩证的、演绎的、归纳的、类比的、经典的、非经典的，等等。

逻辑学作为一门科学的逻辑是非常古老的，历史悠久，源远流长。逻辑学有三大源头：古希腊的形式逻辑、中国先秦的名辩逻辑和古印度的因明。但其在应用上又是非常年轻的，不受年代的限制。

逻辑学是一门基础性的学科，在研究逻辑学基本理论时，更讲究其学科普遍适用的原则和方法。同时，逻辑学又是一门工具性的学科，它为包括基础学科在内的一切学科提供逻辑分析、逻辑批判、逻辑推理、逻辑论证的工具。逻辑学的重要性在这里也可见一斑。

面对“逻辑学”这个庞大的科学概念，你是否会感到困惑和迷茫？在听到一系列逻辑学思维、分析和推论时，你是否觉得毫无头绪，手足无措？

其实，了解逻辑学并不难，逻辑学也可以变得妙趣横生。《逻辑学原来很有趣》就是这样一本通俗的大众逻辑学读物。

本书能够引导每一位读者入门，不管是对逻辑学略知一二，还是根本就是零基础，本书都能让你从此之后，对逻辑学不再望而生畏。

本书包含逻辑学基础原理、逻辑学常用术语、论辩指南、奠定思维逻辑的基石、逻辑的怪圈、非逻辑思维的根源、逻辑学中的另类系统、数与量之间的逻辑、逻辑之奇葩的悖论、语言与人际沟通、逻辑的生长和变动等内容，可以说包罗万象，是逻辑学爱好者的读本。

当前，逻辑学也面临了全新的形式，因此，对于新出现的逻辑学问题，本书也为读者做出了详细的解读，这是新形势下读者的需要，也是我们对逻辑学的延伸和拓展。

此外，本书还有六大特色：只讲逻辑常识，以实用性为主；采用课堂手法，讲解逻辑学知识；给出有趣的逻辑现象；将逻辑学专业术语化繁为简；深入浅出地解析逻辑理论；配以图片，让读者更容易理解。

逻辑学是一门让人收获智慧与幸福的艺术。当你在社会交往时，最优先考虑的一定是逻辑学。因为逻辑学跟你的生活息息相关，无论是学习、工作、婚姻、社交等，逻辑学知识和原理无处不在。

本书的重点不在于教授读者那些深奥的理论，或者让读者学习繁杂的知识来分析逻辑问题，而在于逐步引导读者，让读者能像逻辑学家一样思考，用逻辑学家的思维去思考问题，用逻辑学方式解决问题。

本书能让你学会选择，做出正确的决策，理性生活，游刃有余。

读懂逻辑学，你的生活就能多几份保障，你的未来也会更加光明！逻辑学是聪明人的选择，请翻开本书，开始你的逻辑学之旅吧。我们期待与你有更进一步的交流！

序二

张萌是一名年轻的律师，虽然她在平日里严格要求自己，但总觉得在辩护的时候有些力不从心。张萌有一个后辈同事，刚毕业才几个月的时间，却在整个律师事务所都小有名气，这也让张萌十分羡慕。

一天，张萌刚结束了手头上的案子，恰好看到这个后辈同事从事务所出来，于是张萌便盛情邀请她吃午餐。

席间，张萌自然而然地把话题引到了辩护能力上。张萌一脸无奈地说："明明我已经在这个行业里做了两三年，却总还觉得有些吃力，你能把辩护工作处理得这样好，秘诀究竟是什么啊？"

这位后辈同事一听，神秘地对张萌笑了笑："我哪有什么秘诀，不过是有几位德高望重的前辈提携罢了。"

张萌不信："什么前辈？我看你跟事务所里的前辈们都不怎么交往啊，难道……"

后辈同事赶紧打断了张萌："停！我实话告诉你吧，我是报了一个逻辑学的班。"

张萌一撇嘴："逻辑学的班？你大学可是从××毕业的吧？这可是逻辑学专业的翘楚大学啊，你还用得着报班？什么班能比专业的还要专业？"

后辈同事笑着低声说："我这个班里，老师可是不一般……你就相信我吧，保证没错！"

张萌将信将疑地看着眼前的后辈同事，觉得自己肯定是失心疯了，但是她还是抱着试一试的态度，跟着后辈同事来到了一座古香古色的建筑前。

后辈同事对张萌努了努嘴："喏，就是这儿了，进来吧！"

张萌推开了门……

目 录

序一
序二
第一章　亚里士多德导师主讲“逻辑的最后防线”
第一节　吾爱吾师，吾更爱真理
第二节　关心逻辑，更关心人生
第三节　“论辩指南”却不是个好辩手
第四节　我被骗了吗
第二章　培根导师主讲“逻辑修辞使人善辩”
第一节　批判：旧逻辑之殇
第二节　开宗立派：从归纳大法讲开去
第三节　好口才，从逻辑思维的修炼开始
第四节　聪明与不聪明之间差了一百个逻辑谜题
第三章　休谟导师主讲“奠定思维逻辑的基石”
第一节　去伪存真的命题与定义
第二节　人性论：万物皆有其根源
第三节　灰色地带及人为灰色地带
第四节　追根究底还是半途而废
第四章　弗雷格导师主讲“逻辑学中的谬误”
第一节　神逻辑1：人多一定力量大
第二节　神逻辑2：以出身论英雄
第三节　神逻辑3：把迷信等同信仰
第四节　神逻辑4：感觉经验很靠谱
第五章　克里普克导师主讲“逻辑学中的回避”
第一节　小心陷入套套逻辑的怪圈
第二节　将“一些”与“所有”混为一谈
第三节　将谎言重复一百遍的结果
第六章　雷曼导师主讲“逻辑学中的错误类比”
第一节　错误类比究竟错在哪里
第二节　专家的蠢话尤其愚蠢
第三节　夏虫是否可以语冰
第四节　错误类比引发的系列思考
第七章　罗素导师主讲“逻辑学中的另类系统”
第一节　当逻辑面临“基因变异”
第二节　什么是模态逻辑

第三节　直觉主义逻辑：人为什么而活
第四节　次协调逻辑：绝不为错误的信仰献身
第八章　莱布尼茨导师主讲“非逻辑思维的根源”
第一节　怀疑，是否是不幸的根源
第二节　玩世不恭与盲目乐观
第三节　逻辑高手在论证，而你在争吵
第四节　真诚的另一面
第九章　杰文斯导师主讲“数与量之间的逻辑”
第一节　公开含义和隐藏含义
第二节　嗅到隐含信息中的危险
第三节　周全逻辑带来英明决策
第四节　宏观揽全局，微观看细节
第十章　奥卡姆导师主讲“走在逻辑剃刀的边缘”
第一节　走在片面思考的陡峭之路上
第二节　何为“剃刀定律”
第三节　当习惯成为我们的软肋
第四节　当感性主宰了我们的人生
第十一章　胡塞尔导师主讲“深奥的逻辑之艰难的判断”
第一节　人生若只如初见
第二节　判断的过程中，真假难辨
第三节　捋清问题，才能一锤定音
第四节　归纳与发散，“能屈能伸”的判断要点
第十二章　布里丹导师主讲“深奥的逻辑之奇葩的悖论”
第一节　布里丹之驴
第二节　悖论人生，以逻辑披荆斩棘
第三节　反其道而思之的逆向思维
第四节　决战中少不了博弈思维
第十三章　策梅洛导师主讲“深奥的逻辑之不堪一击的骗局”
第一节　逻辑学是否包含骗局
第二节　猫鼠游戏越玩越乏味
第三节　骗子的天敌，是逻辑思维
第十四章　密尔导师主讲“逻辑、语言与人际沟通”
第一节　改善人际沟通的法宝
第二节　提问的逻辑让你妙语连珠
第三节　说服的逻辑让你成为一句话高手
第四节　泄密的逻辑让你鱼与熊掌都可兼得
第十五章　塔斯基导师主讲“如何面对逻辑的生长和变动”
第一节　寻觅真相，全神贯注是第一要义

第二节　注意力、观察力、创造力
第三节　将逻辑融入生活，细节要处处留心
第十六章　诺依曼导师主讲“逻辑怎样定义全世界”
第一节　头脑风暴连接起逻辑思维的奇妙世界
第二节　被打开的“心锁”
第三节　运用逻辑这把“金钥匙”打开你的潜力
参考文献

第一章　亚里士多德导师主讲“逻辑的最后防线”

本章通过四小节内容，用幽默风趣的文字，以及诙谐易懂的配图，为读者详细讲述了逻辑学、真理和表达的关系。其中，罗列了亚里士多德的基本著作及名言名句，并对其作了详细的解读。本章适用于辩论家、学生及渴望提高逻辑思维能力的读者，相信阅读本章后，会对你有所帮助！

亚里士多德（Aristotle，前384—前322），古代先哲，古希腊人，世界古代史上伟大的哲学家、科学家和教育家之一，堪称希腊哲学的集大成者。他是柏拉图的学生，亚历山大的老师。

作为一位百科全书式的科学家，亚里士多德几乎对每个学科都做出了贡献。他的写作涉及伦理学、形而上学、心理学、经济学、政治学、教育学、诗歌，以及雅典法律。亚里士多德的著作构建了西方哲学的第一个广泛系统，包含道德、美学、逻辑和科学、政治和玄学。

第一节　吾爱吾师，吾更爱真理

站在大堂正中央的，是一位须发雪白的老人，他身上穿了一件亚麻布的长袍，脚上是一双凉鞋，动作举止十分夸张。

张萌一脸黑线地腹诽道：“这难道是什么模仿秀吗？”

然而，当老人一开口，张萌便被深深地吸引住了：“各位下午好，我是各位的逻辑学导师，我的名字，叫亚里士多德。”

张萌看着周围人，有社会工作者，还有一些学生，除了几个新进来的人外，其他人的表情都是一脸淡定。张萌的后辈同事对她调皮地眨眨眼，拉着她找了一个地方坐下。

刚坐下，亚里士多德老师用苍老的声音说道：“今天，我在这间课堂里，以各位导师的身份，教授各位逻辑学知识。各位也应当知道，我也有一位著名的老师，他便是柏拉图。”

众人听闻柏拉图的名字，不由得纷纷点头。

亚里士多德老师的眼神里充满了憧憬，他说道：“在众人之中，他是唯一的，也是最初的……这样的人啊，如今已无处寻觅！”

然而，亚里士多德老师的深情表白，学生们似乎并不买账。一位西装革履的年轻人笑着说道：“亚里士多德老师，您说您崇敬您的老师柏拉图，但您在哲学思想的内容和方法上，与您的老师柏拉图却存在严重的分歧，您甚至不留情面地批评自己恩师的错误，这又怎么解释呢？”

张萌不由得暗暗咋舌。她已经百分之百相信，眼前的人就是亚里士多德，这位年轻人如此出言顶撞，亚里士多德老师难道不会生气吗？

张萌用余光看了看周围，果然很多学生的脸上都露出了一丝担忧。



图**1-1**　吾爱吾师，吾更爱真理

然而，亚里士多德老师却和善地笑了笑："在探究真理的道路上，我怎么能畏惧权威和传统呢？我确实很崇敬我的恩师，但我不能因为他是我的恩师，就对他的错误熟视无睹，我不能让恩敬盲目了自己的眼睛。"（见图1-1）

亚里士多德老师看着一脸若有所思的学生们，用沧桑的嗓音说道："虽然我是柏拉图的学生，但却抛弃了恩师的唯心主义观点。我的恩师认为，理念就是实物的原型，理念是不依赖于实物而独立存在于这个世界上的。但我不这么认为，我认为世界就是由各种各样的东西组成的，它们本身的形式与质料和谐一致地共同组成了这个世界。"

张萌知道，亚里士多德老师有一个著名的理论："质料"即事物的组成材料，而"形式"则是每一件事物的个别特征。

亚里士多德老师仿佛看到了张萌的想法，笑着说道："就比如一只扑扇翅膀的鸡，这只鸡的'形式'就是它会扑扇翅膀、会打鸣，或者会下蛋等。当这只鸡死掉时，鸡的'形式'也就不存在了，唯一剩下的就是鸡的'质料'。"

学生们都纷纷点头。在现在的科学条件下，大家都知道世界是唯物的，但在古希腊时期，尤其在柏拉图老师的光芒下，亚里士多德敢于思考，能向权威抗争确实是一件很不容易的事情。

亚里士多德老师的神情很缥缈，似乎思绪已经把他带回了遥远的过去。他用沧桑的语气说道："柏拉图老师断言道，感觉不可能是真实知识的源泉，而我却认为，知识就是起源于感觉。在当时，我的这些思想已经包含了一些唯物主义的因素。"

张萌被亚里士多德老师的语气和神色深深地感染了，她不由得想到自己在律师事务所的一位前辈。这位前辈是张萌在大学期间的一位学长，无论是学习还是社团都相当优秀，因而也拥有了一大批校园“粉丝”，张萌就是其中的一员。

毕业后，张萌来到了前辈所在的律师事务所，前辈也认出了张萌，并且在第一天就给了张萌一个“忠告”：做律师，不是要还原真相，而是要维护你的雇主。

张萌一直把前辈的这句话奉为金玉良言，甚至没有考虑过这句话是否正确。如今听了亚里士多德老师的一番话，张萌才意识到自己被前辈的“光芒”迷住了双眼，失去了自己的思考。

亚里士多德老师说道：“我其实和我的恩师一样，认为理性方案和目的是一切自然过程的指导原理。可是我对于因果性的看法比我的恩师更为丰富，因为我接受了一些古希腊时期对这个问题的看法。”

有位学生模样的女生举手示意，在得到亚里士多德老师的允许后，便开口问道：“亚里士多德老师，请问您公然向恩师的权威进行挑战，舆论没有对您产生毁坏性的影响吗？要知道，即便是现在这个年代，对恩师尤其是权威提出挑战，也会被恶毒的舆论压得喘不过气！”

亚里士多德老师对这位女生笑着摆了摆手，示意她坐下后，很坦然地说道：“当然，我的想法在当时也引来了很多人的指责，他们说‘亚里士多德是背叛自己恩师的忘恩负义之徒’。然而，我对他们只回敬了一句话：‘吾爱吾师，吾更爱真理！’”

这句响彻历史长河的话，也让在场的学生们的心绪久久不能平息。

第二节　关心逻辑，更关心人生

亚里士多德老师的“吾爱吾师，吾更爱真理”让在场学生们的心情久久不能平复。张萌也从亚里士多德老师身上学到了逻辑学的第一课：学会自己思考，挖掘真理比讨好权威更重要。

亚里士多德老师席地而坐，对学生们笑道：“虽然我和我的恩师柏拉图站到了真理的对立面，但不可否认，也正是他成就了今天的亚里士多德。”

一位中年男子挺直了背，对亚里士多德老师说道：“请问，我们应该如何做，才能像您一样优秀呢？我不想过没有意义的人生。”

亚里士多德老师笑着回答道：“我在很多场合都说过，优秀是一种习惯。至于如何过更有价值的人生，我认为要靠逻辑学。在人生的岔路口，我们都会面临很多选择。人生其实说白了，就是逻辑思维的不断选择，进而叠加在一起形成的结果。”（见图1-2）

大家都纷纷点头。人生的岔路口太多，需要做的选择也太多。如果没有逻辑学基础，就很有可能做出错误的选择，对自己造成不利的影响，甚至让自己后悔一生。

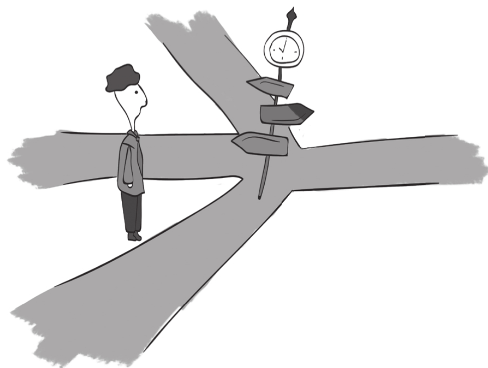


图1-2　选择

亚里士多德老师接着说道：“有的人在选择的时候，总喜欢另辟捷径，觉得与众不同的路更能让自己获得满足；有的人则喜欢踏实本分，一步一个脚印地走别人走过的路。我们不能说哪种人生更有意义。其实从概率上来讲，懂得逻辑学的人通常会选择大概率的途径来完成。”

亚里士多德老师看着一脸迷惑的学生们，无奈地笑着解释道："选择大概率事件途径完成一件事，就说明你成功的把握更大。如果你能力不够，却还要铤而走险、兵行险招，走别人未走过的路，没有可以参考的经验，失败的概率和风险就会很大。"

学生们点头称是，张萌自己就是喜欢特立独行、另辟蹊径的人。用同事的话来说，就是"'90后'总是喜欢与众不同的"。如今听了亚里士多德老师的一席话，张萌这才茅塞顿开，发现自己在逻辑学方面还差了十万八千里。

亚里士多德老师趁热打铁道："当然，就算你一步一个脚印，按照前人的路子走，也要注意不要复制前人的经验。"

一位穿着随意的年轻人忍不住张口就问："这又是为何呢？"

亚里士多德老师摊手道："我上节课刚说过，你们要学会自主思考啊。各位想一想，经验是一个人在当时、当地及根据自己的实际情况做出的选择，每个人的情况都不一样，遇事时的时间、地点、人物也是不断变化的，所以经验是不能复制的，但本质可以复制。认识了事物的本质才更有利于成功。"

大家纷纷颔首表示赞同。

亚里士多德老师感叹道："逻辑学对人生的作用实在是太大了。我经常对人们说，人生颇富机会和变化。人在最得意的时候，会有最大的不幸光临。这句话在中国也得到了同样的认证：祸兮福所倚，福兮祸所伏。这些逻辑学都对人生起到了至关重要的作用啊。"

大家都笑了，没想到这位古希腊的哲学家竟然对中国文化也有着如此高深的造诣。

亚里士多德老师接着说道："我是一向讲求勤奋努力，大家从我严谨的态度就能略知一二。"

学生们没有腹诽亚里士多德老师的自恋，因为大家都知道他只是在陈述一个事实。

亚里士多德老师说道："在逻辑学中，人生的最终价值在于觉醒和思考的能力，而不只在于生存。例如，你勤奋努力是为了工作，为了事业有成，为了让生活更好。事业就是你人生理念和实践的生动统一。此外，社会交往也是人生一大重点，逻辑也给社交带去了方法……"

学生们频频点头，可一位梳着马尾的女生却打断了亚里士多德老师

的话："逻辑学是理性的东西，可是交朋友却是感性的，用理性思维去交朋友未免有些悲哀吧？"

张萌心里也有这样的疑惑，于是也竖起耳朵听听亚里士多德老师究竟有什么高论。

亚里士多德老师丝毫没有埋怨女生的无礼，而是声如洪钟地说："在不幸中，有用的朋友更为必要；在幸运中，高尚的朋友更为必要。在不幸中，寻找朋友出于必需；在幸运中，寻找朋友出于高尚。"

大家听完亚里士多德老师的这番话，纷纷沉默了，大家都在咂摸这番话的意味。张萌也陷入了沉思。

确实，交朋友的目的有两种，一种是心灵上的，一种是需求上的。在这个纷扰的世界中，知心好友不多，尤其是步入社会之后，大家交朋友的目的都转为了更物质的需求。

如今，跟张萌联系最多的不是高中、大学的好友，而是交通局、医院、教育局等行业的朋友。当然，张萌也是抱着诚恳的态度去与之结交的，但多多少少还是带着一丝功利的味道。

亚里士多德老师又搬出了自己著名的语句："羽毛相同的鸟，自会聚在一起；而真正的朋友，是一个灵魂孕育在两个躯体里。即便是知心好友，你对他也是有所求的，那便是心灵上的需求。因此，在社交过程中，逻辑学的运用是不可避免的。"（见图1-3）

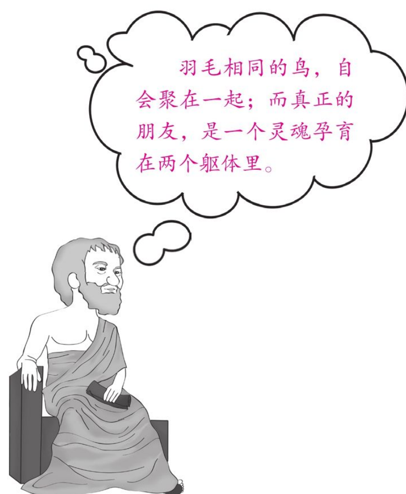


图1-3 心灵需求

大家都对亚里士多德老师的逻辑思维表示心服口服。张萌暗想，自己总以为，只要不是在物质上互相利用的朋友，就是无欲无求的纯粹的朋友，如今听了亚里士多德老师的一番话，才知道心灵上的需求也是社交需求的一种，看来逻辑思维确实很重要。

亚里士多德老师还未等学生们咂摸完毕，就又冒出了金句：“当然，社交还包括很多方面的交往。对上级谦逊是本分，对平辈谦逊是和善，对下级谦逊是高贵，对所有人谦逊是安全。”

大家听得如饮甘露，不由得大呼过瘾。一个大学生模样的男生忍不住说道：“亚里士多德老师，您总能把话说得发人深思，您的语文老师一定很骄傲吧！”

大家纷纷笑起来，亚里士多德老师也笑了：“哦，当然不，我亲爱的学生。要知道，我在青年时期，还是个口吃患者呢。”

此言一出，大家纷纷竖起耳朵，生怕漏了一丁点儿亚里士多德老师的“逆袭”之路。

第三节 “论辩指南”却不是个好辩手

亚里士多德老师看大家都竖起了耳朵，不由得笑道：“看来跟理论知识相比，各位还是更愿意听故事啊！”张萌不好意思地挠了挠头，确实，故事要比理论知识更吸引人。

亚里士多德老师缓缓开了口：“各位应该都知道，我在青年时期，是跟我的恩师柏拉图学习哲学的；而我在中年时期，还担任了马其顿王子亚历山大的老师；之后，领头开办了自己的学校，向学生传授知识。”

有一部分了解亚里士多德这段经历的学生不由得点了点头。

亚里士多德老师脸上一点儿也看不出骄傲，口气十分和缓地说：“我写过一篇指导论辩的著作，名为《论辩篇》。因其在论辩方面享有一定的生命，故被人们誉为‘论辩指南’。”

张萌连连点头，自己在律师事务所的时候，就拜读过亚里士多德老师的“论辩指南”。

亚里士多德老师无视了学生们崇拜的目光，摊手道：“但事实上，我并不是一个好的辩手。在我的青年时期，我甚至还是一个轻度口吃的患者。虽然在漫长的岁月中，我治好了我的口吃，但是我却始终不能像优秀的辩手那样口若悬河。”

“而且，我甚至不是一个热心的听众，”亚里士多德老师无视了学生们诧异的表情，接着说道，“相信各位在任何史料上都无法发现，有我参加过任何一个辩论现场的记载。”

一个女生疑惑地摇了摇头，费解道：“既然如此，那您的著作为什么会有‘论辩指南’的称号呢？”

亚里士多德老师笑了笑，说道：“这就是我这堂课的内容——语言和逻辑的关系。”

看着一脸费解的学生们，亚里士多德老师也不再卖关子了。他大大方方地说道：“其实，我的辩论能力很弱，但我在语言方面有着较高的造诣。还记得我在中年时期，担任了马其顿王子亚历山大的老师，后来又在雅典建立了自己的学校。因为我口头表达能力很弱，所以我就一定要勤加练习。”

亚里士多德老师拿出一个写得密密麻麻的本子来，说道：“各位可以

看到，这是我对这节课内容所做的备课文案。在我的备课过程中，我需要把在课堂上讲的每一句话都写在讲稿上。”

张萌恍然大悟，这大概就是亚里士多德老师责任心的高度体现了吧，也是他的著述中为什么会有如此多的“我们首先要说明”“我们说过”“我的意思是说”等的缘故吧。

亚里士多德老师接着说：“逻辑学与语言是密不可分的，我们需要把逻辑思维和语言联系在一起。因此，在脑子跟不上嘴，或者嘴无法表达思维的时候，语言就显得尤其重要了。”（见图1-4）

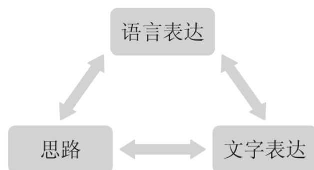


图**1-4**　逻辑关系

张萌不断地点头，确实，亚里士多德老师在语言表达方面甚至还不如一个普通的政客。但在其著作中却不难发现，无论亚里士多德老师的哪一部作品，其语言风格都是简练明晰的，尤其是亚里士多德老师在自己的著作中举例子的时候。

亚里士多德老师颇有洞察力地对着张萌一笑，说道：“逻辑学的客观准确性，也要求我在做文章的时候，必须要有大量的具体例子作为自己观点的支撑。”

在场的学生们纷纷点头，亚里士多德老师举的许多例子，都是评论其语言造诣高低的一个标准。通过对语言的分析来阐述自己的逻辑观点，在亚里士多德老师关于逻辑学说的著作中也是司空见惯的一种手法。

张萌暗想：“通过某些具体的例子，不难发现亚里士多德老师对语言的运用已经到了炉火纯青的地步了，甚至可以称作一门艺术！我在今后的辩护过程中，也要提前组织好语言，用真理和例子做好对辩护的支撑！”

亚里士多德老师笑着说：“在我专门研究逻辑学之前，我对语言是有着浓厚的兴趣的。虽然我的口头表达能力欠佳，但语言研究确实是我逻辑研究的铺路石。很多时候，我都希望自己不仅是一个优秀的逻辑学家，还是一个优秀的语言学家。”

在亚里士多德老师的逻辑学著作中，语言就是一个基本的组成部分，也是最不会被忽视的组成成分。要知道，为亚里士多德老师的逻辑学说的建立和发展提供了充足的准备的，正是语言。并且，语言也为后世的学者提供了许多值得借鉴的逻辑学知识。

一位穿着白衬衣的男生举手问道："那么，亚里士多德老师，请问我们应当如何培养富有逻辑学的语言呢？"

亚里士多德老师笑着鞠了一躬："谢谢你，我刚要说到这个话题。逻辑学大致可以理解为对具体事物规律的抽象总结，因此，抽象思维的培养很重要，受教育程度越高，接触到的知识越趋于抽象，对于逻辑和复杂概念的把握能力越强，说话表达的逻辑性就会越强。"（见图1-5）

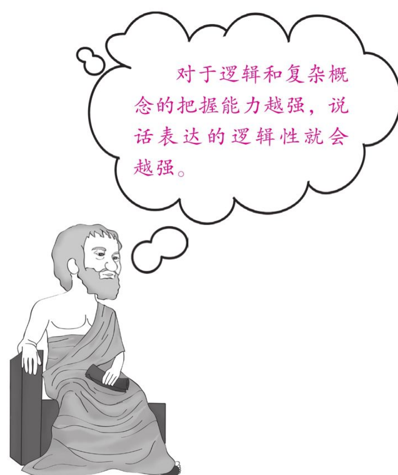


图**1-5**　逻辑思维与表达能力

男生点点头，张萌也表示赞同，教科书上的文字往往比口头语言更有说服力。

亚里士多德老师继续说道："阅读和写作也是提升逻辑思维的重要方法，因为人的表达能力也是一个需要训练的过程。还有，虽然我个人对辩论并不热衷，但辩论无疑也是提升逻辑的好方法，它能提升你的反应速度和信心。对于我个人来说，少说话、多倾听也是很有用的，大家都知道，我自己就是一个反应速度不太出色的人。还有，对任何一个问题，都不要满足于一个单一的解释，要追求多角度的思维。"

看着大家在笔记本上"健笔如飞"，亚里士多德老师露出了一个调皮的笑容，拉长音道："最后，还有一个最重要的方法，那就是练习练习再

练习！”

大家都笑了。张萌暗想：是啊，没有人天生就擅长逻辑表达，大家在逻辑上的差别就是经验积累。看来，自己的辩护能力的提升之路，还是相当漫长啊！

第四节　我被骗了吗

亚里士多德老师等同学们都记录完语言与逻辑之后，又悠悠地开了口："我来到中国后，发现了一个很奇怪的现象。中国很多小孩子学习都很认真，甚至每天都熬到凌晨才被允许睡觉，可是成绩就是不能提升，各位知道为什么吗？"

大家面面相觑，都说不出个所以然。张萌想到了自己的小外甥，他学习很认真，只要老师教过一遍的题，他绝对不会再错，但如果把题目换一种形式，他就又不懂了。家里人为这件事都操碎了心。

亚里士多德老师看大家一脸若有所思，于是神秘地开了口："其实原因很简单，那就是这些孩子欠缺逻辑能力！"

这句话仿佛点醒了张萌，她想起了在大学写毕业论文的时候，自己和其他人早早就开始着手准备，但有一个舍友却整天看电视剧。谁知，大部分人写了两三个月的论文，人家只用了一周就写完了，而且教授还不停地夸奖她写得好，还说一看她就是把时间都用在学习上的好孩子。看来逻辑真的是十分重要啊！

张萌又想到一件事：律师事务所的领导总是不停地给自己增加新任务，每当这时，自己的脑袋就只剩下了糨糊。反观别的同事，在接到新难题或新任务时却镇定自若，一会儿就能理出一个头绪。原来，我比他们就差了一个逻辑学啊！

亚里士多德老师笑着说："这还不算什么，我先来问问各位，都有被骗的经历吗？"

此言一出，学生们顿时七嘴八舌地讨论起来。有一个把袖子撸到胳膊肘的男生站起来，大大咧咧地说道："我先说吧，有一次我接到一个电话，对方一开口就知道我的名字，还说自己是警察局的，并且还用特别严厉的口气跟我说话。我这个人胆子大，别人诈唬我，我反而不容易上当，于是我就跟对方更大声地讲话。对方一听，语气就软了，换了一副特别专业的口吻，几句话就把我绕迷糊了，等我反应出不对时，几百块钱已经打到对方账上了。"

大家都纷纷笑了起来，亚里士多德老师也笑着挥挥手，示意这位男生坐下："其实，诈骗都有自己的一套逻辑，它就像一个钩子，一旦钩住你，后面就会针对你专门设定好一整套方案，环环相扣，让你不自觉地

一步一步往里踏！”

一个女生也无奈地说道：“我奶奶每个月都要花几千块，买一些所谓的‘包治百病’的保健品！关键这个东西根本没效果，可是，即便保健品没效果，我的奶奶还是不停地买买买。原来这就是骗子在忽悠不懂逻辑的人啊！看来，我要教会我奶奶多思考！”（见图1-6）



图**1-6**　骗局

亚里士多德老师赞许地对女生点点头，接着说道：“在生活中，我们不但会遇到金钱方面的骗局，还会遇到一些‘奇葩骗局’，而对你实施这些‘奇葩骗局’的人，往往是你的亲朋好友，而且，他们的话貌似是真的有道理。”亚里士多德老师举例道：

“我朋友家孩子都结婚了，你也该结婚。”

“她不喜欢我，那就是恨我。”

“是中国人就必须转发起来。”

“这是我最喜欢吃的东西，你怎么可能不爱吃？”

“这个都是书上写的，能有错吗？”

“你一定要好好学习，如果不好好学习，就上不了好学校，上不了好学校就找不到好工作，找不到好工作就只能当乞丐，你现在不学习，难道想以后当乞丐吗？”

“他已经道歉了，你就原谅他吧。”

……

大家都笑了，张萌笑得尤其开心，没想到，这位看似古板的古希腊老师竟然对现代中国这么了解，而且语言如此风趣。

亚里士多德老师等学生们笑得差不多了，接着开口道：“这些强盗思

维在人们的生活中占到了大多数，实则，这些话背后的逻辑都很有问题。可以这么说，逻辑学就是人类的最强‘外挂’。”（见图1-7）



图**1-7**　逻辑能力

在场的男生们听到“外挂”二字，都摩拳擦掌起来，誓要用心学好逻辑学。

“那么，什么是逻辑学呢？”亚里士多德老师总结，“讨论该事件漏洞，研究事实背后的逻辑，这就是逻辑学！生活时时用到逻辑学，人生处处需要逻辑学！”

张萌联想到当前社会现实的种种案例，不禁万分感慨。的确，现在不管是年轻人还是中年人，甚至是老年人，都应该培养和提高自己的逻辑推理能力和理性精神，这样才能避免“被套路”。

亚里士多德老师换上一副调皮的表情，说道：“什么银行、警察局让我转账，什么家人朋友出事让我拿钱，什么中奖信息让我掏手续费，什么钓鱼网站，什么网购诈骗网站，什么投资骗局，有了逻辑思维，就不会再轻易上当，就能让自己的理智思维战胜感性冲动。对那些强盗思维和骗局说‘不’，自己的思维要自己做主！”（见图1-8）

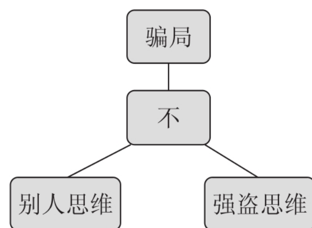


图**1-8**　我被骗了吗？

教室里顿时响起了雷鸣般的掌声。亚里士多德老师愉快地站起身来，对学生们行了一个古希腊礼，然后在学生们的掌声中，缓缓地走下了讲台。

第二章　培根导师主讲“逻辑修辞使人善辩”

本章通过四个小节的讲解，系统解释弗朗西斯·培根的“批判旧逻辑”。同时，作者使用幽默诙谐的文字，给读者制造了一种轻松明快的氛围，让读者能在欢乐中提高自己的逻辑思维能力及逻辑修辞能力。本章适用于渴望提高口才，希望加强逻辑思维的读者。相信在阅读本章后，能对这部分读者有所帮助。

弗朗西斯·培根（Francis Bacon，1561—1626），第一代圣阿尔本子爵（1st Viscount St Alban），英国文艺复兴时期散文家、哲学家，英国唯物主义哲学家，既是实验科学、近代归纳法的创始人，又是对科学研究程序进行逻辑组织化的先驱。主要著作有《新工具》《论科学的增进》及《学术的伟大复兴》等。

弗朗西斯·培根被称为“唯物主义第一人。”弗朗西斯·培根的最大哲学贡献在于，提出了唯物主义经验论的一系列原则，制定了系统的归纳逻辑，马克思、恩格斯称他是“英国唯物主义的第一个创始人”。

第一节　批判：旧逻辑之殇

第二天，张萌按时来到了这个古香古色的建筑前。说实话，此时的她还未从亚里士多德老师的震撼中醒来。

说实话，张萌对逻辑学了解不深，甚至可以说是逻辑学小白，所以，她迫切地想学到逻辑学知识。一向循规蹈矩的她，从未对自己的思维方式产生过质疑，也没有对任何人的思维方式产生过质疑。亚里士多德老师的一堂课，无疑为她打开了逻辑学的大门。

今天，又是哪位老师来上逻辑学课程呢？

张萌踏进大堂，发现四周已经坐满了听众。她刚找到一个位子坐下，今天的逻辑学老师就缓缓地走到了讲台正中央。

老师刚上来，就引起了学生们吃吃的笑声。

张萌定睛一看，天哪，这位老师的穿着打扮也太奇怪了——大热天的戴个高礼帽，尖尖的“网红脸”上蓄了一撮小胡子，脖子上戴着一圈波浪形的白脖套，穿着一身密不透风的英伦绅士装，活像扑克牌里的J牌的图案。

这位奇装异服的老师真能讲好逻辑学吗？张萌不由得在心中爆发了疑问。

可是，大部分学生却眼睛发直地看着正中央的老师，低低地说出了一个名字：“哦！快看！是弗朗西斯·培根！”

弗朗西斯·培根？张萌也倒吸了口冷气，即便她是逻辑学小白，但也是久闻弗朗西斯·培根大名的。

弗朗西斯·培根老师用手拨了拨自己的脖套，轻轻扇了扇风，说道：“各位下午好，我是各位的逻辑学老师，弗朗西斯·培根。今天天气还真是炎热啊。”

一位穿着清凉的男生举手道：“弗朗西斯·培根老师，您为什么不穿少点儿呢？大热天的就别戴脖套了。”

弗朗西斯·培根老师不以为然地回答：“这可是绅士和礼仪的象征，怎么能随便摘掉？”

男生不理解地说：“绅士这个称号可不是靠衣服就能得来的，您又何

必拘泥于小节？”

弗朗西斯·培根老师露出轻蔑的神情，说道：“瞧瞧，你这是在跟我辩论，以此来证明你的逻辑思维吗？你可知道，你这是犯了旧逻辑学的错误啊！”

男生有些脸红，张萌也有些不解，旧逻辑学是什么呢？

弗朗西斯·培根老师清了清嗓子，说道：“旧逻辑学，又称传统的逻辑学，那是一种只求在争辩中战胜对方，而不求在实践中征服自然的手段。旧逻辑学只能被称为争辩的艺术，而不能称为发明的艺术。也就是说，旧逻辑只能用于辩论，强行让对方同意某个观点，却不能掌握事物的新知识。鄙人在制定科学归纳法时，就对传统逻辑提出了尖锐的批判！”

弗朗西斯·培根老师看着脸红的男同学，换了一副温和的口气：“当然，我知道你本意并不坏。但每个人都有自己的思维，强行通过辩论的形式，硬让别人按照自己的想法去做可不是绅士应该做的事。”

男生点了点头，心悦诚服地坐下了。弗朗西斯·培根老师接着说道：“正好，我就用自身的经历，来给各位讲一讲旧逻辑的坏处。”

大家一听有故事，都纷纷竖起了耳朵，聚精会神地听了起来。

弗朗西斯·培根老师说道：“在我那个时代，教会掌握了大全。教会势力反对科学，也鄙视科学实验，他们利用经院逻辑，一直为上帝的存在做辩护。值得一提的是，教会的经院逻辑来源于亚里士多德老师的学说，但却歪曲了亚里士多德老师的学说。这种经院逻辑束缚了人们的头脑，同时也严重阻碍了科学的进步和发展。”

大家通过弗朗西斯·培根老师的描述，仿佛回到了那个灰暗的年代。

弗朗西斯·培根老师接着说道：“当然，在我看到了这种现象后，就一直致力于批判经院逻辑脱离自然，脱离生活。我还毫不留情地指出：经院的‘哲学家’们不但身子被关在僧院和学院中，就连智慧也被关在狭窄的阴洞里。”

学生们听得热血沸腾，在心里纷纷赞美老师。

弗朗西斯·培根老师旁若无人地接着说道：“这些教会所谓的‘理论’，靠的只是自己脑子里的臆想，再用语言将其臆想编织出来，只是玩弄概念的文字游戏。这种‘理论’能说，却不能生产。我不否认它富有争辩性，但却没有什么实际效果，空空洞洞，是一种完全对人无益的、对自

然和世界的认识和改造无益的堕落的学问。”

弗朗西斯·培根老师用颇为自得的语气“谦虚”道：“鄙人对旧逻辑进行了尖锐的批判，在当时直接地、沉重地打击了经院哲学的思想统治，帮助人们解放了思想，摆脱了经学的思想禁锢。同时，鄙人还阐明了研究事物、发现事物的规律，必须寻求新的途径、新的方法，鄙人也为新方法的创立扫清了障碍。”

“那么，新逻辑又是什么呢？”张萌忍不住开口问道。

弗朗西斯·培根老师热的通红的脸上露出一抹自豪的神色：“新逻辑就是我开宗立派而成立的归纳大法。”

大家都笑了，弗朗西斯·培根老师也真是能虚张声势，非要把自己的归纳法叫作归纳大法。不过，他的归纳法也确实担得起这个名字。

学生们纷纷侧耳，准备听弗朗西斯·培根老师细细道来——

第二节　开宗立派：从归纳大法讲开去

弗朗西斯·培根老师认为，旧逻辑对科学不但没有帮助，反而还会禁锢思想。因此，弗朗西斯·培根老师决定开宗立派，创造一个全新的逻辑方法。

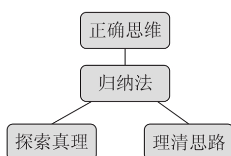


图**2-1**　归纳法

弗朗西斯·培根老师说道："一个人如果跑错了方向，那么越是努力，越是跑得快，就会迷失得越厉害。而我的主要任务，就是把一种较为完善的，对于人的心灵的使用和应用有用的逻辑介绍给人们，发明一种新工具，为人们提供更可靠的指导，提供更有效的工具。也是基于此，我在对旧逻辑批判的基础上，提出了以观察和实验为基础的新工具——科学归纳法。"（见图2-1）

弗朗西斯·培根老师慷慨激昂地说道："我认为，归纳法是从事物中找出公理和概念的妥当方法，同时也是进行正确思维、探索真理的重要工具。"

弗朗西斯·培根老师说道："值得一提的是，我的归纳法是排除归纳法。我认为，以往的枚举归纳法都是少数例证的累积，其结论都是极其不可靠的，经常被相反的例证推翻。因此，我的归纳法不是简单的枚举归纳法，而是排除归纳法，这更符合科学需要。"

"此外，从我的归纳法中演变出的不完全归纳法，在国际上也是享有盛名的，"弗朗西斯·培根老师说道，"这种不完全归纳法又被称为'公鸡归纳法'。"（见图2-2）



图2-2　公鸡归纳法

张萌一愣，不由得脱口而出："'公鸡归纳法'？"

弗朗西斯·培根老师笑着看着张萌："别急，我给你举个例子你就明白了。有一个农妇，她养了十只小鸡。按照农妇的惯例，她会把母鸡养大，然后让它生蛋；而公鸡则是养到第一百天，然后被杀掉。按照公鸡的惯例，它会想'第一天早晨有米吃，第二天早晨有米吃……第九十九天早晨有米吃，今天第一百天早晨，一定有米吃'。但是农妇却在第一百天的时候杀掉了公鸡。公鸡有九十九天的吃米经验，却不能证明在第一百天也有米吃。"

张萌恍然大悟，看来逻辑学果然博大精深，不能按照惯常思维来想问题。

弗朗西斯·培根老师继续说道："再有就是，我的归纳法有很大一部分工作，就是做分析的工作。"

看着学生们懵懂的眼神，弗朗西斯·培根老师无奈地说道："也就是说，我需要从众多繁杂、混乱的事物中，把那些非本质的、偶然的东西剔除掉，从而提炼出抽象却必然的本质。"

看到学生们了然的样子，弗朗西斯·培根老师得意地说道："为此，我专门提出了'三表法'，专门针对感性材料进行整理。好啦好啦，我知道各位对我的'三表法'不甚了解，还是让鄙人详细解读一下吧。"

大家都露出了心照不宣的笑容，弗朗西斯·培根老师详细解读道："三表法，说白了就是寻求因果联系的方法。第一表即'存在表'，第二表即'缺乏表'，第三表即'比较表'。鄙人提出这三种表的功能，其实都是为了给理智提供例证。"

"我认为，旧归纳逻辑的不足，就在于它没有运用到分析的方法，也

没有否定例证的列表。那么，如果有了否定例证的列表，再用分析法，在‘比较表’中，就更容易体现事物的因果关系，对于探寻事物因果的必然性也是有所助益的。”

张萌点了点头，看来，弗朗西斯·培根老师的思想源流，在某种程度上也受到了亚里士多德老师的思想启发。弗朗西斯·培根老师认为要把握自然，就必须把自然分解成‘组成因素’去加以理解。弗朗西斯·培根老师的归纳法，所要寻求的就是事物的简单性质的形式。

弗朗西斯·培根老师骄傲地说道：“我不但批判了顽固不化的经院哲学家，而且批判了爬行经验主义者，在我看来，他们就是蜘蛛和蚂蚁！要知道，他们的认识方式不可能给人们带去真理。人们应当把感性经验和理性分析结合在一起，形成一种像蜜蜂一样的认识方式，这才能真正帮助人们获取正确认知！”

学生们纷纷点头，弗朗西斯·培根老师的归纳法，毫无疑问是与实验自然科学的兴起相适应的。

弗朗西斯·培根老师说道：“要认识自然现象的原因和规律，各位绝对不能只靠想象和揣测，只有亲自进行了观察和实验，才能品尝到真理的甘甜。”

张萌和其他学生听得热血沸腾：是啊，弗朗西斯·培根老师的归纳逻辑的基础和出发点不是哲学家的直觉，而是实验科学家的实践。弗朗西斯·培根老师的归纳法，在使用方面逐级上升，直到最后才达到普遍的公理的方法。这是一件多么难能可贵的事情！



图2-3　唯物主义

“对新中国影响深远的马克思说过：‘唯物主义在他的第一创始人培根那里，还在朴素的形式下包含全面发展的萌芽。’不错，鄙人的归纳方

法论就包含了某些朴素的辩证法因素。”弗朗西斯·培根老师挺直了胸膛说道。（见图2-3）

张萌和其他同学一起笑了，没想到这位弗朗西斯·培根老师，竟然还知道马克思对中国的深远的影响。

弗朗西斯·培根老师博学地说道：“我的归纳逻辑和旧逻辑不同，旧逻辑是不变的、僵化的，是一种教条主义。而我的归纳逻辑却是不断发展的。我说过这样一段话，如今再把这段话送给各位：‘其归纳法不是尽善尽美的，不是再不容有所改进了，而是随着发现之前进而前进。’这段话也证明了我归纳逻辑的正确性。”

一位扎着双马尾的女生听得如痴如醉，她一脸羡慕地问道：“弗朗西斯·培根老师，我究竟需要怎么做，才能有像您这么好的口才呀？”

弗朗西斯·培根老师听了女生的夸赞，一脸从容地笑了笑：“想要一副好口才很简单，最好的办法就是修炼你的逻辑思维！”

第三节　好口才，从逻辑思维的修炼开始

弗朗西斯·培根老师的一席话，让张萌不由得竖起了耳朵。张萌知道，自己在进行辩护时的主要问题就是表达能力不够。有时候，自己明明有很多话想说，却不知道应该如何开口，反而让对方的辩护律师乘胜追击，让自己节节败退。

锻炼一副好口才，这正是张萌迫切需要的。

弗朗西斯·培根老师看着学生们迫切的神情，也不再卖关子："我为什么说，好口才要从修炼逻辑思维开始呢？首先，如果你的逻辑思维能力足够强大，就能让你在说话的时候更有层次，你就不会因为前言不搭后语，或者因为语句重复而影响你的语言表达效果。"

张萌听得连连点头，这正是自己欠缺的。

弗朗西斯·培根老师接着说道："其次，你需要知道如何修炼你的逻辑思维。丰富的阅历会成为你的强大武器。各位可以试想，如果你的阅历丰富，话题就会增多，说出来的东西也会增多，话语内容会更加丰富，也更有利于你'出口成章'。"

张萌看见身边有几个很文静的女生点了点头，看来弗朗西斯·培根老师说到了她们的心坎上。

"还有，培养兴趣爱好是很有必要的。各位不难发现，自己身边有很多人都很'博学'，不管别人说什么，他们都能扯上一点。对于自己喜欢的事情，表达出来也会相对流畅。"

张萌点点头，忍不住提问道："弗朗西斯·培根老师，我是一名律师，请问我该如何让自己的语言更有说服力？"

弗朗西斯·培根老师深深地看了张萌一眼，说道："律师啊，真是个不错的职业。你在辩护过程中，如果想用语言影响对方，不妨在平日训练时，多注意一下说话的语速、音调和口音，这些都会影响到最后表达带给人的感觉。"

张萌对弗朗西斯·培根老师感激地笑了笑，赶紧坐下来，以免耽误课堂。

弗朗西斯·培根老师环顾四周："各位，你们当中一定有很多人都有这样的困扰——自己的想法太多，总觉得自己的逻辑思维很混乱。例

如，当你想做一件事的时候，脑子里却突然想到还有其他的事情没有做，然后你就会陷入混乱的纠结。有的人会做一个计划表，但计划总是赶不上变化，在事情发生变化的时候，想法很多，却又不知从何下手。”

弗朗西斯·培根老师的话，让在座的每个学生都表示强烈赞同，仿佛弗朗西斯·培根老师说的这个人就是自己。

弗朗西斯·培根老师露出一个调皮的笑容：“再如，我在这里讲课，有的学生却抓不住我内容的主线；在看书的时候，总是忘记前面的内容，不能让前后串联起来；在与领导、客户等人交谈时，做不到快速领会对方的意图，并做出有价值的回答。”

有一个带着北方口音的男生立马回应道：“弗朗西斯·培根老师，您说得太对了，我就是口才不好，而且总被人说成‘反射弧长’。我想说的东西有很多，却不知道应该先说哪条，导致事情不能按我想的节奏发展。我也会列计划，但是计划赶不上变化，让我很烦躁。如今听了您的话，我才发现，口才和逻辑思维本就是一脉相承的，逻辑混乱的人口才怎么会好呢？”

弗朗西斯·培根老师笑着挥了挥手：“我亲爱的学生，当你说出这段话的时候，你就已经走在提升逻辑能力的路上了，恭喜你！首先，你已经初步认识到了自己逻辑问题的根源：想法太多，却不能及时梳理；其次，你看到了自己烦躁的原因：事情不能按照你期望的方向发展，列的计划不能得到顺利施行；最后，你还认识到：口才好的基础是修炼逻辑思维。这些都体现了你的逻辑能力，实际要好于你对自己的评估。”

男生有些不好意思地挠了挠头，弗朗西斯·培根老师接着说道：“我还想说，其实，你可能已经找到了锻炼逻辑能力的好方法，只是自己还没有意识到这一点。想必亚里士多德老师也跟你说过了——把自己的想法写在纸上。书写，实际上是一个梳理思路的过程。书写能让你的思路更加清晰，也能让你更好地思考。”



图2-4　止损

弗朗西斯·培根老师停顿了一下，问道："刚才你也说过，你的想法太多，而且有列计划的习惯，对吗？"男生点点头表示肯定。

"想法太多，可以通过书写把你的想法一条一条地列在纸上，"弗朗西斯·培根老师说道，"这样一来，你就能很清晰地看到，对你而言最重要的事情是哪些。然后一条一条地划掉对你来说不重要的事情。做减法，就等于止损。"（见图2-4）

男生忍不住拍手道："是这样的，弗朗西斯·培根老师，我总会因为盲目的行动，损耗不必要的精力，还不如按您说的，留出精力，做一些有利的事情。"

弗朗西斯·培根老师赞同道："不错，这样就不会莽撞冒失。你的逻辑思维也会像你在纸上列出的条理清晰的思路一样，随着一次次地梳理，随着一次次地追问自己：这是我想要的吗？相信你的困扰也会随之减少。"

大家都忍不住鼓起掌来，有个女生等掌声渐小后，举手示意道："可是，弗朗西斯·培根老师，我的口才还是不错的，但我不聪明，反应太慢，请问逻辑思维能让我变得更聪明吗？"

弗朗西斯·培根老师笑得很亲切："当然，我亲爱的学生，你想变得聪明其实很容易，只需要多做几道逻辑谜题！"

第四节　聪明与不聪明之间差了一百个逻辑谜题

“逻辑谜题？”大家都愣了一下。

张萌却没有表现太多的惊讶，毕竟自己是一名律师，平时经常和同事们做各种案件推断。

弗朗西斯·培根老师笑着说：“我先来给各位出道逻辑谜题吧：有三位神祇，分别是真话神、假话神和任意神。真话神只能说真话，假话神只能说假话，任意神的真假话则是完全随机的。现在，我需要各位用已知条件来辨别出三位神祇分别是什么身份。”（见图2-5）

学生们听完题目的前提，纷纷摩拳擦掌地旋开了笔，摊开了笔记本，大家都暗暗较着劲儿，想揭开弗朗西斯·培根老师的逻辑谜题。



图2-5　逻辑谜题

看到学生们干劲满满的样子，弗朗西斯·培根老师满意地继续说道：“各位只能问三个问题，且神祇的回答只能是‘是’或‘否’，每个问题只能针对一个神祇。在神祇的语言里，‘yh’和‘np’分别代表‘是’和‘否’，但你不知道究竟哪个代表‘是’，哪个代表‘否’。各位都听明白题目了吗？”

学生们纷纷表示听明白了，然后陷入了苦思冥想中。

张萌迅速回顾了一下题目，发现自己的思维有些混乱。但她深吸了一口气，让自己的心平静下来，然后开始慢慢推理：

神祇一共有三位，暂时用甲、乙、丙来代替，出现的情况只能有三种情况。

第一种情况：

问甲："如果我问乙，'yh'的意思是否等于'是'，乙会如何回答？"

如果甲保持沉默，就能推断出乙为任意神，因为任意神给出的答案是随机的，甲不能预料到乙会给出什么答案。

再问甲："如果我问丙，'yh'的意思是否等于'是'，丙会如何回答？"

甲回答"yh"或者"np"。

再问丙："'yh'的意思是否等于'是'？"

丙回答"yh"或者"np"。

如果甲和丙的回答是一样的，则甲是真话神，丙是假话神；如果回答的答案不一样，则丙是真话神，甲是假话神。

在这种情况下，结论：乙为任意神，甲和丙是真话神或者假话神（也就是说，甲、丙的身份由甲、丙的答案是否相同而确定）。

第二种情况：

问甲："如果我问乙，'yh'的意思是否等于'是'，乙会如何回答？"

甲回答"yh"或者"np"，由此可以推断出，乙一定不是假话神，因为若乙为假话神，甲只能保持沉默。

再问乙："如果我问丙，'yh'的意思是否等于'是'，丙会如何回答？"

乙回答"yh"或者"np"，由此可以推断丙一定不是假话神，理由同上。这样一来，甲就一定是任意神。

再问丙："'yh'的意思是否等于'是'？"

丙神回答"yh"或者"np"。

如果乙和丙的回答是一样的，则乙是真话神，丙是假话神；如果回答不一样，则丙是真话神，甲是假话神。

在这种情况下，结论：甲为任意神，乙和丙是真话神或者虚伪神（乙、丙身份由乙、丙的答案是否相同而确定）。

第三种情况：

问甲："如果我问乙，'yh'的意思是否等于'是'，乙会如何回答？"

甲回答"yh"或者"np"，由此可以推断，乙一定不是假话神，因为乙为假话神，甲只能保持沉默。

再问乙："如果我问丙，'yh'的意思是否等于'是'，丙会如何回答？"

乙保持沉默，由此可以推断甲为任意神，因为任意神答案是随机的，所以乙不能做出选择。

再问乙：“‘yh’的意思是否等于‘是’？”

乙回答“yh”或者“np”。

如甲和乙的答案是一样的，则甲是真话神，乙是假话神；如果回答的答案不一样，则甲是真话神，乙是假话神。

在这种情况下，结论：丙为任意神，甲和乙是真话神或者假话神（甲、乙身份由甲、乙答案是否相同而确定）。

“真不愧是律师，”弗朗西斯·培根老师出现在张萌身后，看着本子上的思路笑着赞叹道，“这么快就把逻辑谜题解出来了。”

张萌不好意思地笑了笑。弗朗西斯·培根老师环顾四周，看大家都解答得差不多了，露出了满意的神情。他开口道：“在解答逻辑谜题的过程中，各位会运用到排除法、假设法和综合法等常用的解题方法，这会让各位的逻辑思维能力得到很大的提升。”

弗朗西斯·培根老师说道：“游戏总是比枯燥的理论更能吸引人。很多人认为，逻辑理论比逻辑游戏更为专业，甚至认为逻辑游戏是没有意义的，这就大错特错了。至少对于我来说，逻辑谜题能让我专注，能帮我抚平焦躁，甚至能预防我得老年痴呆。”（见图2-6）

大家都笑了。弗朗西斯·培根老师还是一如既往的幽默。

弗朗西斯·培根老师接着说：“逻辑谜题能够开阔人们的思维，还可以提升创造力，训练脑细胞，可谓是好处多多，希望各位在课下也能多做逻辑谜题，提升自己的逻辑能力。”（见图2-6）

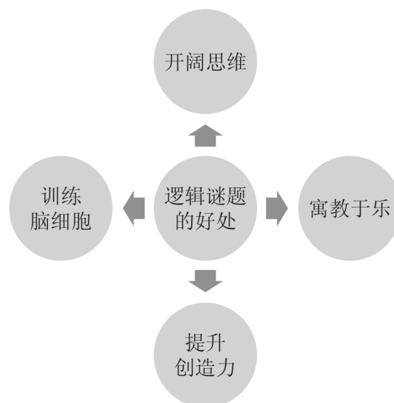


图2-6　逻辑谜题的好处

话音刚落，大堂里就响起了热烈的掌声，弗朗西斯·培根老师向学生们鞠了一躬，慢慢地消失在大家的视野中。

第三章　休谟导师主讲“奠定思维逻辑的基石”

本章通过四个小节，详细介绍什么是“奠定思维逻辑的基石”。同时通过大量佐证，帮助读者理解。本章内容翔实有趣，配图简单易懂，文字生动活泼。读者可通过师生间的对话，准确把握思维逻辑的重要性。本章由大卫·休谟导师主讲，历史学家们将大卫·休谟的哲学归类为彻底的怀疑主义，如逻辑实证主义。其内容适用于希望提高自身逻辑思维能力，提高独立思考能力的读者。

大卫·休谟（David Hume, 1711—1776），苏格兰不可知论哲学家、经济学家、历史学家，被视为苏格兰启蒙运动及西方哲学历史中重要的人物之一。

大卫·休谟的哲学受到经验主义者约翰·洛克和乔治·贝克莱的深刻影响，也受到一些法国作家的影响，他也吸收了各种英格兰知识分子如艾萨克·牛顿、法兰西斯·哈奇森、亚当·斯密等人的理论。

第一节　去伪存真的命题与定义

昨天，弗朗西斯·培根老师给张萌上了深刻一课。那堂课不但让张萌对逻辑学有了更深入的了解，而且让她懂得了如何修炼逻辑能力，以此提高自己的智力与口才。

张萌抱着笔记本，早早来到了课堂中，今天又是哪位逻辑学老师传授知识呢？抱着这样的想法，张萌找了个坐位迅速坐好，然后开始回忆上堂课的内容。

这时，一位穿着苏格兰传统服装的“妇女”迈着轻快的步伐走上台来。张萌不由得微微侧目，这位女老师是今天的讲师？

大家也都用同样的心思看向讲台。这位“妇女”愉快地开了口，声音竟是十分纯正的男中音：“嗨，各位下午好！我是今天的逻辑学老师，大卫·休谟。”

大卫·休谟老师看着学生们惊讶的表情，不禁有些自得。可他万万没想到，大家并不是对他的名字惊讶，而是惊讶好端端的女老师，怎么一开口就变成了男人。

一个男生忍不住道歉：“大卫·休谟老师，实在对不起，我们刚刚还以为您是一位女教师。”

大卫·休谟老师一听，脸色立马涨成了茄子色：“什……什么？你竟然……咳咳，看来我不得不给你们上一课了。”

大卫·休谟老师咳嗽了一阵，在小黑板上写了“去伪存真”四个大字，然后一本正经地说道：“同学们！你们知道这四个字是什么意思吗？”

大家都点了点头，这四个字还是很好理解的。大卫·休谟老师接着说：“去伪存真，在逻辑学中的意思，就是让各位辨别虚假的事物。就好像刚才这位男同学说的，我确实长相有些女性化，但你们需要运用逻辑学的思维方法，透过现象看本质。毕竟，我的外表还是有很多男性特征的！”

大家都不好意思地笑了。大卫·休谟老师调皮地眨眨眼睛。

“好了，各位，闲话少叙。我这节课就先来讲一讲如何去伪存真，”大卫·休谟老师拍了拍手，“要做到去伪存真，就不得不提到逻辑学中的定性分析法。定性分析就是对研究对象进行质的方面的分析，主要

是解决研究对象‘有没有’和‘是不是’的问题。具体地说吧，就是运用归纳和演绎、分析与综合及抽象与概括等方法，对获得的材料进行思维加工，去粗取精、去伪存真、由表及里，达到认识事物本质、揭示内在规律的目的！”（见图3-1）

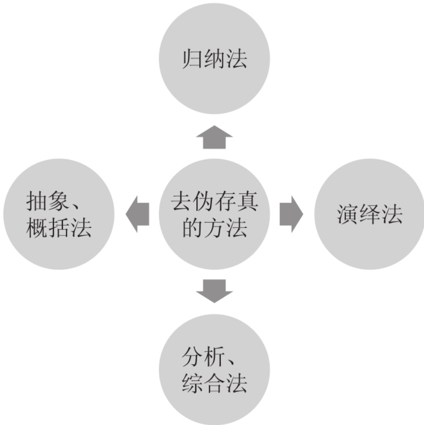


图**3-1**　去伪存真的方法

一个女生小声说道：“也就是学会拨开迷雾面纱，看到事物本来的面貌。”

大卫·休谟老师大声赞同道：“这位同学说得不错，只有看到事物本质的东西，才能正确地描述一个事物，揭示它与其他事物之间的关系。当然，它只能分辨出事物指标的高与低、长与短、大与小等概念标准。定性分析定性研究分为三个过程：分析综合、比较、抽象和概括。”

一位教师模样的中年男子推了推眼镜，提问道：“那么，我们应该如何定性分析事物呢？”

大卫·休谟老师伸出张开的双手，笑道：“方法很简单，一共有十种，只要学会了这十种方法，各位就能看清事物的本质！”

大家听后，都摩拳擦掌地表示洗耳恭听。大卫·休谟老师笑着说：“第一种方法便是因果分析法。在这种方法中，各位要分清因果地位，注意因果对应，因为所有结果都是由一定的原因引起的，一定的原因会产生一定的结果。因果是一一对应、不能混淆的。此外，还要从不同的方向，用不同的方式进行因果分析，这也有利于发展多向性思维。”（见图3-2）



图3-2　多向性思维

张萌点点头，有因必有果，就是这个道理了。

大卫·休谟老师继续说道：“第二种方法便是可逆分析法：作为结果的某一现象，是否能反过来变成原因？这也是摸清事物本质的好方法。”

“第三种便是结构分析法。结构分析法，就是对系统中各组成部分，及其对比关系变动规律的分析，”大卫·休谟老师解释道，“结构分析主要是一种静态分析，就是对一定时间内，系统内各个组成部分变动规律的分析；也可以是动态分析，即对不同时期内系统结构变动进行分析。”

“第四种是比较分析法，”大卫·休谟老师笑着说，“这种逻辑方法应该是最常用的方法，也是各位比较容易理解的方法。它既研究事物之间的共同点，又要分析事物之间的不同点。分析手段有正反比较分析、横向比较分析和纵向比较分析。”

大卫·休谟老师等大家记得差不多了，接着说道：“第五种是分类分析法。分类可是逻辑方法中的重点之一，各位可以把无规律的事物分成有规律的，按照事物的不同特点分类，让事物变得更清晰明了。”

张萌也听事务所的前辈说过，在辩护过程中，经常会把文件进行分类。分类就是指将具有共同特点的个体对象归为一类，并把具有共同特点的类集合成类的思维过程和方法。

大卫·休谟老师拍拍手，吸引了学生们的注意力：“第六种方法被称为普遍联系分析法。也就是说，把事物作为个体，放到整体大环境里进行认识和分析，从而了解基本事物的某方面特性。”

“第七种是概念分析法，即根据事物的概念内涵、外延和字面来解析认识事物；第八种是现象分析法，也就是通过事物的表象来分析事物的某个方面；第九种是归纳分析法；第十种是演绎分析法。以后我们会详细讲到。”大卫·休谟老师一语带过。

张萌匆匆记录下来，大卫·休谟老师看着健笔如飞的学生们，换了一副调皮的面孔：“嘿，各位，不知道你们有没有读过我的《人性论》呀？”

几个学生咋舌道：“您这是在给自己打广告啊。”

大卫·休谟老师愉快地说：“虽然这样有自夸之嫌，但我还是要给各位讲讲我的《人性论》，相信一定会对各位的逻辑思维有所助益，且听我慢慢道来——”

第二节　人性论：万物皆有其根源

大卫·休谟老师一边说，一边举起自己的著作《人性论》，笑着说道："各位，我在拙作中的开篇便讲了，万物皆有其根源，我们的知觉也不例外。在我看来，人性一词并非是道德词汇，而是指人类获得概念知识和意念知识的认识思维活动。"

张萌听得有些云山雾罩，其他学生也是一脸云里雾中。大卫·休谟老师无奈地解释道："在一般的语境中，我的'人性'指以求知为对象的哲学认识思维活动；在特殊的语境中，我的'人性'则是指这种哲学认识思维活动所获得的关于求知的知识理论。"

张萌理解了，大卫·休谟老师的"人性"，其实就是在研究人类的求知欲。

大卫·休谟老师说道："在我看来，人类的知觉都可以分成两种，一种是印象，一种是观念。而印象与观念的区别，就在于它们的强烈程度和生动程度各不相同。"（见图3-3）



图**3-3**　人类的知觉

大卫·休谟老师举了一个例子："各位可以试想，当一个美丽的女子，或英俊的男子走入你的视线，你的第一印象一定是强烈的美感享受，这就是对方给你留下的印象。"

大家都笑了起来，大卫·休谟老师愉快地接着说："至于观念这个词，不强烈，不突然，却更能影响你。当你与美丽的女子或英俊的男子

接触了一段时间后，发现矛盾很深。例如，你很喜欢狗，对方却讨厌动物，这时候，你就会产生一些情感或者情绪，这便是观念。观念会除去那些由你视觉或触觉而引发的知觉，并可能引起你的快乐或不快。”

“我们人性的根源，其实就在于知觉。我相信，每个人都能分清感觉和思维的区别，因为二者的区别通常很容易被发现。例如，在睡觉、生病、生气等情绪比较极端的时候，我们的观念就会更接近于印象。”

一个穿着时尚的女生问道：“大卫·休谟老师，我们的印象和观念太浅显了，其实还有更深层次的知觉，对吗？”

大卫·休谟老师赞许道：“没错，印象和观念两项只是简单知觉，也就是简单的印象和观念，不容再区分或分析。还有一种复合知觉则与此相反，可以区分为许多部分。”

大卫·休谟老师拿出一个苹果，说道：“就像我手中的苹果一样，各位很容易分辨出苹果的颜色、味道和口感，这些都是我们对苹果的简单知觉。通过这些区别，我们给苹果的构成要素进行排列，就可以更精确地研究苹果的性质和关系，这就上升为复杂知觉了。”

说着说着，大卫·休谟老师闭上了双眼：“就像我闭着眼睛回想我的房间时，我所形成的观念，就是我对房间的印象的精确表象，观念中的任何情节都能在印象中找到。观念与印象似乎永远是相对应的，但也有特殊情况，这就涉及复合观念。”（见图3-4）



图3-4 幻想

看着大家懵懂的眼神，大卫·休谟老师又举了一个例子：“各位想必也遇到过这样的情况，如果我说马尔代夫，碧海蓝天沙滩的景象就会浮现在各位的脑海里，可能各位从未去过马尔代夫；再或者，各位去过纽约，但你们就能断言，你对纽约形成的观念，就是纽约的全貌吗？”

张萌摇了摇头，这确实是人性知觉的神奇之处。

大卫·休谟老师慷慨激昂地说道：“因此，我们的复合印象和观念，一般说来虽然和现实极为类似，但却又互相区别。同样，每个简单观念也都有和其相似的简单印象，每个简单印象都有一个和它相应的观念。”

这次，不等学生们发问，大卫·休谟老师就主动作了解释：“比如说‘刺目’这个观念，跟在阳光下刺激我们眼睛的印象，实质上并没有什么差别。我们的简单印象和观念都是如此，各位随便想想，就能举出很多例子。”

一个爱较真的男生说道：“万事总有特例吧？”

大卫·休谟老师摊手道：“如果你想否认这种普遍的类似关系，我也不会说服你，只有一个要求，请你给我指出一个没有相应观念的印象，或者没有相应印象的观念。”

看得出来，这个男生在绞尽脑汁地思考，但最后还是放弃了，然后心悦诚服地继续听讲。

大卫·休谟老师接着讲道：“还有，各位应该知道，简单的印象总会比它的相应观念早些出现，而从来不曾以相反的次序出现。”

张萌琢磨了一下大卫·休谟老师的话，发现确实如此。

“如果你想教给一个孩子，什么是红色和黄色，或者教给他甜味和苦味的观念，就必须先把这些事物具体地呈现在孩子面前，”大卫·休谟老师强调道，“换句话说，也就是把这些印象传达给他。”

大卫·休谟老师说：“另外，无论心灵或身体的任何印象，都永远有一个和它类似的观念伴随而来，而且观念与印象只在强烈和生动程度方面有所差别。印象所占的这种优先性也同样地证明了，我们的印象是我们的观念的原因，而我们的观念不是我们的印象的原因。”

“各位，关于人性的认知方面，我要说的就这么多，”大卫·休谟老师说道，“下面，我要给各位讲一下人性方面的灰色地带。”

灰色地带？大家的耳朵都竖了起来，准备听听大卫·休谟老师的高

论。

第三节　灰色地带及人为灰色地带

大卫·休谟老师对着学生们微微一笑，说道："各位想必都清楚，当今社会的灰色地带越来越多。当然，我不是针对中国，世界各国都是这样的。而造成灰色地带的原因也很简单。"

大卫·休谟老师清了清嗓子，正色道："这个世界中，没有什么是绝对的泾渭分明。因为黑和白都是极端的表现，而现实世界中，大部分的事情都不会如此两极分化。所以，人们就把那些不黑不白、不好不坏的事物统称为灰色地带。"

张萌点点头，确实，这个世界上哪有绝对的好坏呢？自己是个律师，照理说，法院应该是最黑白分明的地方，却还有"法外不外乎人情"一说呢。

大卫·休谟老师接着说道："灰色地带，就是指中间地带、临界地带。无论是地理位置、男女关系、经济收入等方面，灰色地带都多得很。可以说，灰色地带并不完全是贬义词，更多时候是中性词。例如，男女关系的灰色地带，就是暧昧关系；经济收入的灰色地带，就是接私活、挣外快等。"

张萌表示同意，但灰色地带也常常代表不好的东西，如真相不能被清晰地确认出来。在张萌的工作中经常出现这种情况，这也使她不得不打起十二分的精神来面对它们。

大卫·休谟老师很认真地说："其实，灰色地带大部分是人为的，也就是人为灰色地带。人为灰色地带出现的主要原因，就是有些人需要利用这个地带，满足自己的欲望。"

很多学生都露出不忿的神色，看来平时都没少吃"灰色地带"的亏；但也有人露出愧疚的表情，看样子是利用了不少"灰色地带"满足私欲。（见图3-5）



图3-5　道德

“但是，不要太过于关注生命中的灰色地带，以至于相信，自己的生命里除了灰色地带就没有别的什么了，”大卫·休谟老师打趣道，“各位必须明白，有些事情还是清晰明确的，所以不要以偏概全，认为所有事物都是灰色的。如果认识不到这一点，就有点睁眼瞎了。”

张萌有些不好意思地点点头，仿佛大卫·休谟老师说的就是自己。因为她就经常忧郁多思，常常因为灰色地带的存在而自寻烦恼。

其实就像大卫·休谟老师说的那样，灰色地带之所以存在，就是因为事物有时候并不是黑白分明的。张萌暗想，自己也常常会发现，自己所处的境地不属于绝对意义上的黑或白，它们并没有明确的对立面。因此，还是不要把主观上的某个灰色观念扩大到整个世界，甚至认为这就是世界的原貌，自己努力才是最重要的。

想到这里，张萌向大卫·休谟老师报以感激的微笑。

大卫·休谟老师和蔼地说：“确实，真相不明时往往会让人心情烦躁，甚至唯恐避之不及，但各位需要想办法，让自己尽力避免陷入这种窘境。当你不小心陷入了灰色泥潭时，也不要丧失信心。你应该明白这一点：或许现在的你，还不能弄清楚事情的真相，但是，不确定的情况之所以可能出现，正是因为我们曾经有确定性的经验。”

张萌不禁说道：“是啊！负面只有在正面已知的情况下，才能被确认是负面。我们这里的负面就是不确定，因此，你可以知道确实是真实存在。如果确定是可能的，那么你目前所不明白的事物最终会水落石出。理论上来说，克服目前经历的模糊状态，从而达到真相的那一天总是存在的。”

大家都纷纷点头，脸上又露出了自信的笑容。

大卫·休谟老师也赞赏地表示同意："这位同学说得很不错，我们无论是在工作中，还是在生活中，你承担的责任越多，就越会频繁地面对灰色地带。这些属于灰色地带的问题或状况，不仅需要自己下足功夫面对，也经常需要与别人合作，一起解决。"

一位女生忍不住发问道："大卫·休谟老师，我们该如何解决灰色地带带来的问题呢？"

大卫·休谟老师笑着说："其实，有一个很古老，但很实用的方法可以解决这个问题，但是要花些时间。这是由古代希伯来哲学家和神学家希勒尔长老提出来的方法：当时，有个人向希勒尔长老表示自己愿意皈依犹太教，只要希勒尔长老能用一只脚站立的时间，向自己解释《托拉》这本书的含义。让这个人没想到的是，希勒尔长老轻而易举地完成了。各位知道希勒尔长老说了怎样一句话吗？"

学生们伸长了脖子，纷纷请求大卫·休谟老师快些公布答案。

大卫·休谟老师笑着说："希勒尔长老只是简单地说：'不要把你自己恨的东西，带给你的同胞，这就是《托拉》的全部内容。其余的，只是对《托拉》的评论而已，去学习这本书吧！'。"

大家听完这样的答案，不由得面面相觑。希勒尔长老的话确实很有道理，但这跟灰色地带有什么关系呢？大卫·休谟老师似乎看出了学生们的疑惑，于是笑着解释道："希勒尔的教诲有一个更为熟悉的版本，那就是黄金法则：'你们想要别人怎样对待你们，你们就要怎样对待别人。'"（见图3-6）



图3-6　关系

张萌和其他同学都恍然大悟，原来，解决灰色地带最好的方法就是不要“恨”。如果你制造了灰色地带，在满足自己欲望的同时，不要给同胞们带去困扰；当你陷入灰色地带，也不要带着恨意生活，而是要阳光乐观地往前看。

大卫·休谟老师看着若有所思的同学们，笑得更加灿烂了：“不错，同学们。在各位遇到灰色地带的时候，不要或黑或白地走到底，而要用逻辑思维思考，就算不能解决困境，也不至于被困境困得焦头烂额嘛！”

学生们都被大卫·休谟老师的幽默逗笑了。大卫·休谟老师趁热打铁道：“各位，灰色地带在逻辑学里一直是一个热门话题，但还有一个热门话题，同样对各位很重要，那就是坚持与放弃的问题，具体情况，还且听我慢慢道来——”

第四节　追根究底还是半途而废

大卫·休谟老师在讲完灰色地带后，又向学生们抛出了问题：在面对大千世界的万千事物时，究竟是该义无反顾地坚持下去，还是应该直截了当地放弃。

学生们一听这个问题，立马聊得炸开了锅。大卫·休谟老师控制了半天场面，才让学生们稍稍平静了一些。

大卫·休谟老师一边感慨着中国学生的热情，一边用手帕擦着额角上的汗珠："各位，各位，大家需要知道的是，有些选择题的选项并不是相互排斥的，也不是全盘肯定或全盘否定的，这才是选择的困难之处。"

大家听了大卫·休谟老师的话，这才安静下来，继续听大卫·休谟老师往下讲。

大卫·休谟老师调皮地笑了笑："就比如我们的男同学，你对一个美丽姑娘的看法，不是喜欢或者不喜欢就能够衡量的，而是你对她究竟有多喜欢，喜欢的程度有多少。"

男生们都笑着点了点头。

大卫·休谟老师接着说道："你对一份工作的热爱程度，并不是三言两语就能概括的。这些都不是简单地给出答案的问题，现如今，影响人们做决定的因素，已经从二选一变成了求取权重值选择。"

大家都点点头，一个男生挠了挠头发，说道："您说得太对了。大卫·休谟老师，我就有选择困难症，因为我总觉得很多事情都让我难以取舍。大部分事物于我都像鸡肋一样，食之无味，弃之可惜。"

大卫·休谟老师和善地微笑说："是啊，选择困难的人经常会遇到这样的情况：喜欢一个姑娘的勇敢和大方，但是却不能接受她的强势和莽撞，这时候，很多人都会陷入'坚持下来，好好在一起，总会好起来的'和'还是赶快放过彼此，去找一个更合适的人'的圈子。似乎怎么选，都不能让自己满意。"

男生拼命地点头表示赞同。大卫·休谟老师接着说："还有，你喜欢当前工作对你的磨砺，让你成长，但是却不喜欢长期的单调和无趣。这个时候，你就会产生这样的想法：是坚持下去，好好工作，走上人生巅峰；还是尽快辞职，不在没有价值的事情上浪费生命？"

张萌点点头，是啊，自己也经常遇到这样的问题，似乎很多事情都是这样：不管怎么选，都不能让自己完全满意。

大卫·休谟老师神秘地一笑：“各位，其实，这里面隐藏着一个关于逻辑学的诉求：尽快分手、辞职，是为了避免更多的沉没成本，赚取更多的机会成本；而坚持下去，则是出于前期投入，无法放弃沉没成本，以为时间越久，获得价值的概率越高，也可以看成如果有一个确定性可以获得价值的提示，大多数人会选择留下来继续。”（见图3-7）

张萌在大学的时候上过经济课，知道这里的沉没成本就是指无法挽回的东西，既然怎样都无法挽回，还不如潇洒果断地放弃。



图**3-7**　沉没成本和机会成本

一个女生似乎是鼓足了勇气，开口道：“这也关乎了勇气。因为，无论是选择坚持，还是选择放弃，都需要过人的勇气。因为未来不可预估，时机稍纵即逝。”

大卫·休谟老师为这位女生鼓了鼓掌，表示赞赏，然后说道：“其实，鄙人倒是有一个解决选择问题的参考方案。”

学生们一听，纷纷表示洗耳恭听。

大卫·休谟老师说道：“各位已经知道了逻辑学中纸上‘谈兵’的方法，就是把思路整理到纸上，一列优点，一列缺点，这样能帮助你们对优缺点进行对比，并且在每个优点或缺点旁边都标明心理指数，用其中的偏差值进行最佳选择。”

“人的一生，说到底，其实就是坚持与放弃的一生。但是，坚持和放弃的界限往往是十分模糊的，有时候，坚持不一定就意味着成功，反而

意味着走进死胡同；而放弃也不意味着失败，反而能帮助你赢得海阔天空。成王败寇的绝对性并不多见，能够在坚持和放弃的选项中张弛有度，这才是一种豁达潇洒的人生。”大卫·休谟老师感慨道。

张萌表示同意，并在心中暗想：大卫·休谟老师说得没错，坚持就是一种信念，放弃可能是一种遗憾，也可能是一种豁达；而坚持可能是一份希望，也可能是一份负担。人生的正确取舍很难，也很容易。容易的是简单理解，复杂的是认识过程。

大卫·休谟老师接着说道：“我记得有一个朋友给我讲了这样一件事，他在登山的时候，距离峰顶仅有一步之遥，却果断地放弃了。后来有人问他：‘你怎么不再坚持一下呢，再走一步，你就成功了。’可他却说：‘再往前走一步，我就可能面对死亡。因为我的生理机能负担已经达到了极限，能够看到峰顶，我已经没有什么遗憾了。’在他这里，坚持就是一种错误，而放弃却是一种明智。”

一位男生扬起脸，一脸果断地说：“其实说到底，人生无所谓坚持与放弃，也无所谓正确与错误，更无所谓什么取舍之道，所谓的是自我认识。”

“不错，”大卫·休谟老师赞同道，“坚持与放弃的问题，其实就是一个辩证的统一体，是一个可以相互转换的相对论。这并没有多难，不坚持就是放弃，不放弃就是坚持。能够正确驾驭坚持与放弃的人生才是一份无悔的人生。你不能改变客观条件，但却可以改变你自己。至于如何做到这一点，相信各位在今天的逻辑学课堂上都有所收获了。各位的人生还很长，希望大家都能度过一个不后悔的人生！”

大家都点着头，对大卫·休谟老师的这番话报以了热烈而持久的掌声。在掌声中，大卫·休谟老师微笑着慢步走下了讲台。

第四章　弗雷格导师主讲“逻辑学中的谬误”

本章通过四个小节，详细介绍逻辑学中存在哪些谬误。本章内容翔实风趣，文字幽默易懂。弗雷格被公认为伟大的逻辑学家，因此，本章使用幽默的语言，穿插了弗雷格的逻辑思维，帮助读者避开逻辑学中的谬误。本章通过大量佐证及游戏，让读者在读透逻辑学的同时，也能在生活中避免出现类似的谬误。本章适用于希望避开逻辑思维误区的读者。

弗里德里希·路德维希·戈特洛布·弗雷格

（Friedrich Frege，1848—1925），德国数学家、逻辑学家和哲学家。他是数理逻辑和分析哲学的奠基人，代表作为《概念演算——一种按算术语言构成的思维符号语言》。

弗雷格被公认为伟大的逻辑学家，如同亚里士多德、哥德尔、塔尔斯基。他于1879年出版的概念文字标志着逻辑学史的转折。概念文字开辟了新的领域。

第一节　神逻辑1：人多一定力量大

张萌越来越喜欢逻辑学了，她发现思考是一件很有意思的事情。自从上完大卫·休谟老师的逻辑学课，张萌变得更有自信，也更善于辩护了。

今天又是哪位老师来讲课呢？又会带来什么有趣的内容呢？张萌带着这样的想法，愉快地坐到了大堂前面。

张萌刚坐下，大堂的正中央就来了一位西装革履，但白须满面的老者。他的胡子实在是太长了，以至于让张萌怀疑眼前的人是马克思。但在发达的胡子上，一双矍铄的眼睛正带着笑意打量着周围的人。

这究竟是哪位老师呢？正在大家议论纷纷的时候，老者用苍老却调皮的语气开了口："各位下午好！我是今天的逻辑学老师，弗里德里希·路德维希·戈特洛布·弗雷格！"

"什么？这名字太长了吧！"学生们纷纷笑出了声。可弗里德里希·弗雷格老师却没有感觉丝毫的不适，只是简略地做了解释："我们德国人的名字，大部分都很长。记得刚到中国的时候，我对一个老年人介绍自己，对方竟然以为，我的名字是四个人的名字，还给我搬来了四把椅子。"

学生们笑得更厉害了，气氛也一片轻松。

弗里德里希·弗雷格老师笑着说道："大家知道，名字长了很有气势，但也很不方便。那么，人多了，力量就一定大吗？我记得，中国好像有句俗语，就叫'人多力量大'。"

大部分学生都点了点头，但是张萌却觉得这句话有些没道理。

弗里德里希·弗雷格老师也没有给出自己的结论，只是笑了笑："这样吧，我先给各位讲两个小故事。"

大家一听有故事听，都正襟危坐，竖起耳朵来听。

弗里德里希·弗雷格老师说道："第一个故事发生在20世纪80年代，可口可乐大家都很熟悉吧？当时，它为了应对百事可乐的挑战，决定推出一款口感更柔和、口味更甜、泡沫更少的新可乐。经过市场调查，大多数人也都表示期待新可乐的口味。结果，就当可口可乐方面宣布更改其行销99年的配方，用新可乐取代老可乐的时候，却遭到了消费者的抵

制。”

学生们一听都纳闷了，这是为什么呢？

弗里德里希·弗雷格老师接着讲道：“一群消费者甚至组织了抵制新可乐的运动，还威胁可口可乐公司说‘如果推出新可乐，将再也不买可口可乐’，于是，可口可乐公司被迫屈服，再次公开宣布恢复老配方的生产。”

张萌听了后，有些不理解其中的含义，只有小部分学生露出明了的神色。

弗里德里希·弗雷格老师笑着说：“各位先别急，我这里还有一个小故事，请大家听我道来——各位都知道罗斯柴尔德家族吧？”

大部分同学都表示知道。

弗里德里希·弗雷格老师接着讲道：“当法军和英军在滑铁卢展开大战的时候，罗斯柴尔德通过情报人员得知了战争的结果。但是他不动声色，大量抛售英国公债，诱导大批公债者跟他一起狂抛，导致英国公债的价格急速下跌。而且越下跌越有人跟风抛售，造成恶性循环。就在这个时候，罗斯柴尔德一举买下大量英国公债，三天后，英国军队胜利的消息才传到伦敦。此时的罗斯柴尔德持有了大量的英国国债，成为英国政府最大的债权人，牢牢掌控了英国的经济命脉。”

学生们听得热血沸腾，对罗斯柴尔德产生了既嫉妒又崇拜的情感。

“那么，这两个故事的背后都包含了怎样的逻辑学知识呢？”弗里德里希·弗雷格老师笑着发问了。

大家想了很久，每个人的心里都有一个模模糊糊的概念，但却说不出来。

弗里德里希·弗雷格老师笑了笑，说道：“可口可乐的故事里，它忽略了群体的因素，顾客认为99年不变的配方象征了传统的美国精神，放弃可口可乐就意味着一种背叛。罗斯柴尔德的故事，则是罗斯柴尔德利用了群体盲目跟风、容易恐慌的特点，达到了自己的目的。”

“中国俗话说，人多力量大、众人拾柴火焰高，可我不这么认为，”弗里德里希·弗雷格老师说道，“如果力气不往一处使，就算有再多的人，力量也不可能大，你们中国的《淮南子·兵略训》中有句话，叫‘千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用。’”

张萌点点头，弗里德里希·弗雷格老师说得有道理，就像拔河一样，双方人都很多，但是一拨人拽一边，劲儿不往一处用，肯定就会僵持住。（见图4-1）

弗里德里希·弗雷格老师笑着说：“所以，这个人多一定力量大就是逻辑学上的一大谬论，因为人不是静止的动物，而是方向各异的能量。如果大家相互推动，‘人心齐，泰山移’，那效果自然是事半功倍的；同样，如果人心不齐，相互抵触，就注定会一事无成。”

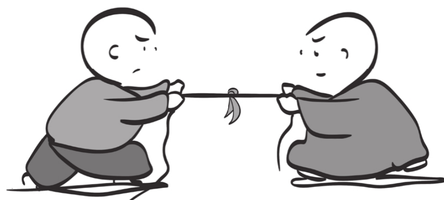


图**4-1**　拔河

“再拿责任心举例吧，”弗里德里希·弗雷格老师接着说道，“‘天下兴亡匹夫有责’这句话，经常被人解读成‘天下兴亡，人人有责’，可人人有责的结果，往往就是人人无责。中国典故中，为什么三个和尚没水喝？孩子多了不养老？原因就是人多了，人心各异，分到每个人肩膀上的责任感就会减少。”

张萌和同学们听得心服口服，没想到这位德国老师对中国的了解这么深。

弗里德里希·弗雷格老师笑着说：“其实啊，除了人多一定力量大之外，逻辑学里还有不少谬论呢，如以出身论英雄就是一个典型的逻辑学谬论。各位且听我讲来——”

第二节　神逻辑2：以出身论英雄

弗里德里希·弗雷格老师此言一出，立马在学生中间引起了强烈讨论。

大家七嘴八舌地说道：“我有一个朋友，成天不学无术，只因为自己的老爸是公司的厂长，现在已经回家准备子承父业了。”“我同学和我一起考公务员，因为她妈妈是处长，直接就给她安排了工作。”

这样的声音持续了很久，弗里德里希·弗雷格老师等讨论的声音慢慢低下去后，才笑着开了口：“看来大家都对出身问题颇有感触啊。”

一个男生用不太和善的口气说道：“当然啦，弗里德里希·弗雷格老师，您对中国了解这么深，难道没听过一句话，叫‘我爸是李刚’吗？何况家庭出身问题一直就是严重的社会问题！”

弗里德里希·弗雷格老师摇了摇头，说道：“其实，这个问题牵涉的面积很广。例如，一个国王下令抓走所有知识分子，甚至要抓走与知识分子有关系的人。因为国王认为，有知识的人会对自己的王位带来威胁。但是，让国王没有想到的是，知识分子可能不多，但知识分子的子女、亲戚、朋友却很多，如果把全国与知识分子有关的人都抓起来，那监狱一定是不够用的。何况，与知识分子有关系的人，就一定学识渊博吗？这也是一个值得商榷的问题。”

一个戴着眼镜的男生举手说道：“弗里德里希·弗雷格老师，在我们中国有一副对联，叫‘老子英雄儿好汉，老子不行儿混蛋’，这也说明了出身对人影响巨大啊。”

弗里德里希·弗雷格老师严肃地说：“我认为，这副对联就是对那些出身不好的青年的侮辱。我知道你们中国的文化，这副对联是当初的山大王窦尔敦说的，这副对联在封建社会就没起到什么好作用，在现代中国怎么还有人信呢？你们的马克思精神哪儿去了呢？”

戴眼镜的男生面露惭色，但还咬牙坚持：“但家庭环境对孩子的影响的确很大，这是不可否认的。很多人奋斗一辈子，所得到的还不如富二代的起点，不是吗？”

弗里德里希·弗雷格老师摇摇头：“这句话等你拼尽全力再说吧，不管哪个显赫的家族，其崛起的第一人都是普通人。这副对联不是真理，而是错误，它的错误就在于：片面地认为家庭影响会超过社会影响，从

而忽视了社会影响的决定性作用。我这么说吧，这句话就是只承认老子的影响，认为老子的影响超越了一切。而实践则会给你完全相反的结论：社会影响远远超过了家庭影响，家庭影响服从社会影响。”（见图4-2）



图4-2　第一代

戴眼镜的男生思考了很久，表示赞同弗里德里希·弗雷格老师的理论，然后坐下了。

弗里德里希·弗雷格老师接着说道：“要知道，每个人在出生的时候都必然会受到两种影响——家庭影响和社会影响。即便孩子在温馨的家庭成长，也终有一天会迈入学校或社会的大门。这时候，老师或领导的话，往往比家长更有权威性，因为集体教育会让孩子产生更强的共鸣感。这也使得社会影响超越家庭影响，成为主流。”

张萌点点头，在当今社会中，朋友的陪伴、前辈的教诲、各种传媒的熏陶、习惯的培养、工作的陶冶等，都会给一个人带来深入骨髓的影响。而这些社会影响带来的效果，也是家庭影响无法与之相抗衡的。

“当然，家庭影响也是很重要的，因为家庭影响也是社会影响的一部分，”弗里德里希·弗雷格老师说道，“但是，一个人家庭影响的好坏，并不能机械地、一概而论地说成‘老子英雄儿好汉’。有时候，父母都是英雄，但却忽略了孩子的培养，放任自流，说不定最后这个孩子会更加糟糕。父母思想好，但教育不得其法，效果也会适得其反。”

弗里德里希·弗雷格老师顿了顿，接着说：“再比如父母都没有文化，甚至是反动分子或危险分子，但孩子也未必就不好。列宁就是很好

的例子。总之，一个人的家庭影响不管是好是坏，都不能机械地用出身去判定。”

一个身材高大，穿着运动衫的男子说：“总体来说，我们的社会影响还是很好的，起码大环境很稳定，比一些战火纷乱的国家要好多了。”

弗里德里希·弗雷格老师赞许地点了点头：“这位同学说得不错。不知道各位有没有听说过‘两个口袋’的故事。大部分人都喜欢把目光和精力放在缺点和不幸上，却忽略了优点和幸运。”

大家都点头表示赞同，弗里德里希·弗雷格老师接着说：“无论你的出身是什么，如果你被社会上的坏影响感染了，犯了一些错误，那你能说你的父母上梁不正吗？只能说你自己意志力不够坚定。所以，故意让人背上家庭包袱，就是逻辑学中的错误思维。要知道，出身好的青年，与出身不好的青年相比，没有任何优越性。你想要的，靠自己的双手和智慧也终会达到。”

张萌点头称是，很多人羡慕甚至嫉妒富二代的生活，但那样的人生真的有意义吗？哪个富二代的先辈，也都是拼一代。既然人家的父母行，自己又为什么说不行呢？

弗里德里希·弗雷格老师总结道：“家庭影响也罢，社会影响也罢，这些都是外部因素。如果一味将失败和挫折归罪于外因，就是不承认主观能动性的表现，就是在逃避。人是能够选择自己的前进方向的。这是因为真理总是更强大，也更具吸引力。如果你真的承认内因起决定作用，那你就不该认为家庭影响比什么都强大。否则，只能表明你的逻辑思维混乱到一锅糨糊的程度了。”

大家听了弗里德里希·弗雷格老师的一席话，不由自主地响起了热烈的掌声。

第三节　神逻辑3：把迷信等同信仰

弗里德里希·弗雷格老师喝了口茶，等同学们的掌声稍稍停息后，又抛出了第三个问题："各位，相信大家都是有信仰的人吧？"

有的同学表示自己信佛教、信基督教等宗教，有的同学表示自己信仰和平等正能量的东西，也有同学表示自己什么都不信。

弗里德里希·弗雷格老师笑了笑，问了一个犀利的问题："请问各位，信仰等同于迷信吗？"

这句话把一大半学生都问住了。张萌也积极开动脑筋，思考这个问题。按理说，信仰和平等东西，应该不是迷信，可宗教信仰算不算迷信呢？

弗里德里希·弗雷格老师仿佛看出了大家的疑惑，也就不再卖关子了："各位想解答这个问题，就要明白迷信和信仰的区别是什么。迷信，就是一种盲目的崇拜，是好奇心驱使你相信这个东西；而信仰则是基于对道理的明白而选择去相信，是一种心灵的寄托。"（见图4-3）



图**4-3**　信仰

张萌觉得自己有点听懂了。

弗里德里希·弗雷格老师接着说："迷信的理论没有科学依据，只是对其信徒制造一种神秘的感觉，用尽浑身解数，让信徒无法了解事情的真相，甚至用戏法、魔术和骗术等手段，取得信徒的盲目信任；而信仰的对象则是真理，是直接告诉你人生的真相。所以信仰很简单，不会投

你所好，也不会遮遮掩掩。”

“当然，中国是讲求宗教自由的国家，但宗教只能给人以心灵安慰，在古代更是君主控制人心、巩固政权的手段，”弗里德里希·弗雷格老师说道，“像祭祀、求神、叩拜、捉鬼等行为，其实都是迷信的表现。做法的人内心不一定纯洁高尚，这些都只是迷信的形式罢了。而信仰则注重实质，注重纯粹，精神方面更加坦诚。”

“那么，宗教就是迷信吗？”一个戴着佛珠的年轻男子问道。

弗里德里希·弗雷格老师摇了摇头：“听我说，亲爱的学生，迷信的人都会停留在感性意识层面，所以经常会动摇、怀疑；而宗教的信徒们，则会坚持不动摇，甚至为了维护宗教舍生取义。此外，宗教会衍生出一套理论，所以将宗教看作迷信是不客观的。因此，宗教也是一种信仰。”

张萌听着听着，不由得脱口而出：“我明白了，迷信的人，其缺陷就在于‘迷’，迷而不觉，才会排斥真理，拒绝进步，也拒绝与其所知相悖的其他理论，甚至迫害那些意见相左的人；而信仰则会让人保持自己的智慧和理智，开放思想，坚定自我，坚持以理服人。迷信可能会让人上当受骗，吃亏受苦；但信仰正当宗教的人，则会获得心灵上的满足与慰藉，甚至帮助身边的人共同向善。因此，迷信和信仰从本质上就是不同的。”

弗里德里希·弗雷格老师赞许地笑了，说道：“迷信，说实话，就是一种唯心主义，其理论也是人为创造出来的，制造这种迷信理论的人，往往也都害怕经受实践的检验，因为他们害怕露馅；而信仰的对象则是真理，是客观的规律，更不是靠想象就能得出来的。”

刚才戴佛珠的年轻人又把手举了起来，征得弗里德里希·弗雷格老师的同意后，男生缓缓开了口：“可是，佛祖也是人为臆想出来的吧？”

弗里德里希·弗雷格老师笑了笑：“看你戴着佛珠，看来修行还是不够啊。要知道，释迦牟尼佛只是讲述佛法而并非发明佛法，佛法在宇宙中一直客观存在；孔子、释迦牟尼佛都是述而不作。佛教理论等于是求证宇宙终极真理的人，再返回地球告诉我们的，因此，佛法在某种程度上是高于科学的，也是终极的科学真理。”（见图4-4）

在座同学都听得暗暗咋舌，想不到弗里德里希·弗雷格老师在佛法上也有不浅的造诣。



图4-4　佛

弗里德里希·弗雷格老师用手轻轻点了一下张萌的方向，说道："就像这位同学说的，迷信的含义，更多会倾向于盲目地相信、不理解地相信，而人们参加迷信活动，往往也是跟风活动。最根本的原因，就在于这些人没有逻辑思维能力，所以不能判别这件事的真假，对事物的本质分辨不清。迷信的人盲目地把自己的行为同信仰画上等号，这才是最悲哀的。"

大家都拍手称是，弗里德里希·弗雷格老师愉快地说："所以，迷信的特征主要有以下几点：当事人不具备逻辑思维，不能分辨事物本质；没有判断能力，轻信他人；盲目地追随别人，用暴力等手段强迫其他人与其思想统一，对自己或他人造成实质性伤害。"

"而信仰则是人们对理论、学说、主义的信服和尊崇，是人们活动时的行为方针、准则和指南，信仰是决定人们是否要做某件事的根本态度；信仰是信念的一种，是信念最集中、最高的表现形式；信仰是科学事实，是确凿的证据，也是人们的价值观、人生观和世界观的持有和体现。"弗里德里希·弗雷格老师总结道。

"用逻辑学语言说，"弗里德里希·弗雷格老师调皮地笑了，"信仰就是一种意识，是意识对物质的反作用。因此，各位千万不要把迷信和信仰等同起来哦！"

大家都露出了会心的微笑。

第四节　神逻辑4：感觉经验很靠谱

弗里德里希·弗雷格老师讲完迷信和信仰的区别后，又引出了另一个话题："各位，我刚才已经说了，信仰就是一种意识。各位知道，在逻辑学中，理论经验也是很重要的，但感觉经验是不是很靠谱呢？"

张萌已经深谙套路了，于是张口否定了弗里德里希·弗雷格老师的问题："感觉经验当然不靠谱，只能当成参考而已。"

弗里德里希·弗雷格老师笑容满面地看了张萌一眼，说道："不错，各位的逻辑思维越来越出色了。懂得质疑和否定，才会验证自己的结论是否正确。至于感觉经验很靠谱这个问题，不可否认，感觉是人类认识世界的第一步，我们都是通过感觉从内外部环境获取信息的。正是感觉和知觉，让我们从杂乱无章的刺激中接收到了信息，再由大脑对这些信息进行整理和识别，从而让感觉经验变得更有意义。"

弗里德里希·弗雷格老师谦虚地说道："我本人就是一个感性的人，虽然我的逻辑思维还不错，但我有时候也会感情用事，也会看重第一印象。因为感觉是我对客观世界认识的开始，也是最简单的形式。那么，什么是感觉呢？说白了，感觉就是作用于我们的感官，把事物反映到我们头脑中的东西。"

大家都点点头，确实，每个人都是先从感觉认识世界的。弗里德里希·弗雷格老师接着说道："我们的世界是一个丰富多彩的世界，有山水、有人物、有花草、有湖海。我们的世界是自然界和社会文化的范畴。任何客观事物都有很多属性，而事物的个别属性都与其整体紧密相连。"

弗里德里希·弗雷格老师拿出一个橘子来："就好比我手上的橘子。用眼感觉，就能感觉到它橘色的外表、圆润的形状；如果用鼻子感觉，就能嗅到它香甜的气味；如果用手感觉，就能感觉到它光滑的手感、冰凉的触感和柔软的程度；如果用味蕾感觉，就能尝到橘子的酸甜口感……这些，都是我们对橘子的感觉。"

"但是，这些就能让我们了解橘子的全部吗？"弗里德里希·弗雷格老师发问了。

张萌摇了摇头，学生们也摇了摇头。弗里德里希·弗雷格老师笑着说："只通过感觉，我们不能了解橘子的全部，我们只有深入了解，才能

发现橘子中的维生素A能够增强人体在黑暗环境中的视力和治疗夜盲症；中国是橘子的重要原产地之一，柑橘资源丰富，优良品种繁多，有4000多年的栽培历史等。”弗里德里希·弗雷格老师笑着说道。

一个男生说：“但我们通过感觉了解到的，也是橘子特性的一部分，怎么能说不靠谱呢？”

弗里德里希·弗雷格老师看着这位学生，耐心地解释道：“当然，感觉也是我们认识世界的重要的一部分，但就像刚才那位女同学说的，感觉只能起参考作用，并不是十分靠谱的，就像我们人际交往中的第一印象。”

弗里德里希·弗雷格老师讲解道：“第一印象往往决定了之后的人际交往，因为初次认知事物时，我们更依赖于眼睛、耳朵等感觉器官，而不是大脑。很多情侣回忆初次见面的时候，都坦然承认‘眼前一亮’，是对方的外表或某个举动吸引了自己；面试的时候，有些很优秀的应聘者刚说了两分钟，面试官就请他出去了，只是因为应聘者和自己的前女友长得很像……这样的例子数不胜数，我说得对吗？”

大家都心照不宣地笑了起来，提问的男生也笑着坐下了。

弗里德里希·弗雷格老师接着说：“所以，我们不难知道，感觉经验其实是不太靠谱的，那么，提升第一印象就成了相当重要的事情。研究表明，绝大多数人在初次见面的社交场合时，仅用四分钟就能对社交对象产生整体印象。因此，第一时间所呈现的表情、礼仪、姿态、服饰、语言、眼神、笑容等印象，虽然肤浅，但都会在长时间内影响着你的社交。不管你是否相信，有时候，第一印象就是你唯一一次表现自己的机会，也决定着你的命运。”

大家都听得心悦诚服。看来感觉经验不太靠谱，但感觉经验却不容小觑啊。

弗里德里希·弗雷格老师接着说道：“那么，如何给别人留下良好的第一印象呢？我教给各位一些小窍门。首先，要做到平易近人，带着微笑与人交谈，对对方的话题表示感兴趣，不要表现出不礼貌的行为；其次，对自己不熟悉的话题不要瞎说，尽量转移话题或坦诚相告；再者，不要小气、不耐烦，也不要让自己的身体习惯出卖自己；最后，学着宽容坦诚，这样才能给对方以好的感觉经验。”

大家听完都自觉地爆发出热烈的掌声。弗里德里希·弗雷格老师不但讲了相当精彩的一节课，还给了这么多好的建议。张萌格外努力地拍着

手，把心里的感激通过这种方式，传达给这位可敬可爱的逻辑学老师。

在热烈的掌声中，弗里德里希·弗雷格老师微笑着向学生们鞠了一躬，慢慢地走下了讲台。

第五章　克里普克导师主讲“逻辑学中的回避”

本章通过三个小节，为读者呈现了一幅逻辑学画卷。本章内容丰富，佐证翔实，通过简单明了的插图，让读者避免陷入逻辑思维的怪圈。读者可以通过阅读本章内容，提高自己的独立思考能力。本章导师克里普克是有名的模态逻辑语义学的创始人，作者借其犀利幽默的语言，为读者详细解读逻辑的威力。本章适用于希望在日常生活中避免陷入逻辑怪圈的读者。

索尔·克里普克（Kripke，Saul　Aaron）美国逻辑学家、哲学家。曾任教于哈佛、哥伦比亚、康奈尔和洛克菲勒等大学，1977年任普林斯顿大学哲学教授，后升任麦科什讲座哲学教授，现任职于纽约城市大学研究生中心。他是模态逻辑语义学的创始人和因果-历史指称论的首倡者之一，认为名词的指称主要取决于与使用该名词有关的社会历史的传递链条。以此出发，他进一步阐发了有关专名和通名的理论，并由此构成了现代分析哲学的一个历史转折点。著有《命名和必然性》等。

第一节　小心陷入套套逻辑的怪圈

昨天的课程让张萌激动得一夜未眠，弗里德里希·弗雷格老师真会带动课堂氛围，张萌现在还能回想起昨日课堂热烈的气氛，以及弗里德里希·弗雷格老师犀利的语言。

因为昨天太激动了，导致休息不足，张萌今天来得有点晚，等她在座位上坐好后，老师已经走上了讲台。

张萌还没来得及抬头看看老师长什么样子，就听见周围人发出了一阵笑声。

张萌赶紧抬头看去，只见一个穿着随意、头戴草帽的老头满面笑容地站在讲台的正中央。看着老头欢乐的表情，张萌也不由得笑了。这位不像是老师，倒像是去夏威夷度假的游客。

这位老师欢快地做了自我介绍："各位下午好！我是今天的逻辑学讲师，克里普克！"

学生们自发地鼓起掌来，张萌也跟着拍手，因为看见克里普克老师，就觉得心情很愉快。

克里普克老师笑着鞠了一躬，说道："各位，我有一个问题想问大家——请问四足动物都是有四只脚的。这句话对吗？"

有了在前面几位老师那里的前车之鉴，还有做逻辑谜题的经验，张萌和其他学生们纷纷开动脑筋，仔细地思考了这个问题。

过了一会儿，一个男生一拍脑门，说道："啊！四足动物，可不就是四只脚的动物嘛！这句话当然是对的了！"其他学生也纷纷恍然大悟，觉得自己被克里普克老师忽悠了。

克里普克老师坏笑了一下："看看，各位，一不小心就陷入了我的圈套中吧？这个问题便是逻辑学中有名的'套套逻辑'。"

套套逻辑？好怪的名字，学生们都笑了起来。张萌暗想，这个名字取得真是贴合实际，摆明了就是套路嘛。

克里普克老师接着说道："所谓套套逻辑，就是指某一言论，在任何情况下都是对的。说得更严谨一点，套套逻辑是不可能被想象为错的。就像刚才我举的例子一样，四足动物是否有四只脚。这句话怎么可能会错呢？因为句子的前半部分跟后半部分是一样的意思啊，即使我们想方

设法，费尽时间，也不可能举出一个反例来。”

一个男生说道：“这个套套逻辑还真是厉害，它在地球上不会错，甚至在全宇宙都不会错，看来我得多学学套套逻辑。”

克里普克老师笑着摇摇头，说道：“不错，这句话的一般性确实厉害，但是，请你告诉我，你从这句话中学到了什么吗？没有，这句话就是空洞的废话，一点儿实质性的内容都没有，连半点解释能力和意义也没有。这样一来，学套套逻辑又有什么用处呢？”

男生不好意思地挠了挠头。克里普克老师接着说道：“因此，我告诉大家套套逻辑的目的，不是让你们学习，而是让你们引以为戒，不要掉进套套逻辑的圈套里，做无用功。像我刚才讲的问题，只是一个很简单、很一目了然的问题。但实际上，空洞而毫无用处的‘理论’多得很，很多时候，就连博士也不容易察觉。”

一位短发的女同学说道：“套套逻辑没有内容，对逻辑学也没有意义，看来真是个无用的东西啊。”

克里普克老师又摇了摇头，笑着解释说：“我前面也说了，套套逻辑是不可能出错的，虽然没有实质意义，也没有内容，但套套逻辑也可能是一个重要的概念。”

“什么？重要的概念？”短发女生一脸不相信，“四足动物都有四只脚，这样的问题怎么做重要的概念啊？”

克里普克老师对她摆摆手，肯定地说：“事实上，很多重要的科学理论，都是从不可能错的套套逻辑里寻找概念的。我刚刚也说了，套套逻辑有一个很强的优势，那就是它的一般性很强。如果我们能对套套逻辑的范围加以收缩和约束，有时就能变成一个有内容的，但可能错的理论。从套套逻辑引发出的理论，其解释能力之强也令人拍案叫绝。”（见图5-1）

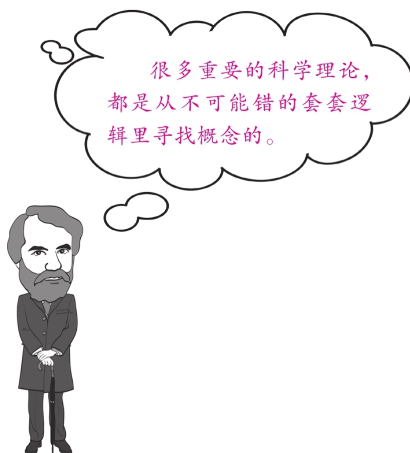


图5-1　套套逻辑

“套套逻辑是一个重要的概念，能对科学的理论形成启发。因为它能为人们提供一个新视角来看世界。认为套套逻辑内容空洞，所以不屑一顾的人，只能叫低手，”克里普克老师笑着说道，“高手是不会放弃任何看世界的角度的，一旦认为大有苗头，他们就会千方百计地加入各种约束条件，给套套逻辑增加内容，巧妙地把‘定义’变为可以解释现象的理论。”

克里普克老师接着讲道：“逻辑学上，还有一个跟套套逻辑相对应的逻辑，称为特殊理论。特殊理论由于过于特殊，因此一般性的解释能力很差。各位已经知道，套套逻辑是理论的内容不足，而特殊理论则是内容太多，以致内容稍微一改，理论就会被推翻。”

张萌脱口而出：“所以，我们的逻辑应当处在套套逻辑和特殊理论之间。说话的时候，不要说套套理论这样的废话，也不要说特殊理论这样的话。”

克里普克老师肯定道：“不错，那些足以解释世事的理论，都一定是在特殊理论与套套逻辑这两个极端之间的。而科学的进步，也往往是从一个极端或另一个极端开始，再逐步往中间发展的。”

克里普克老师笑着说：“因此，各位不要掉入套套逻辑的陷阱，也不要对套套逻辑不屑一顾哦！”

大家都笑了，克里普克老师摇头晃脑地接着说道：“正所谓耳听为虚，眼见为实。但眼见的就一定是真的吗？”

学生们都表示肯定：“当然啦，亲眼见到的事情哪能有假？”

克里普克老师拍了拍手提示道：“逻辑思维，逻辑思维，各位一定要想好了再作答！张口就来可不是逻辑思维者该有的举动哦！”

听到克里普克老师这么说，大家才陷入深深的思考中……

第二节　将“一些”与“所有”混为一谈

克里普克老师等学生们思考得差不多了，才缓缓开口道：“有时候，我们会因为这样或那样的原因而看不到事实的真相。我们亲眼所见的东西，或许是别人想要你看到的，或许是你自己想要看到的。不管怎么说，我们都必须全面地看待问题。如果单纯地从某一个方面看待问题，就可能得到错误的结果，把片面的内容当成该事物的全部。”

一个戴着超厚眼镜的大学生说道：“克里普克老师，您能给我们举个例子吗？为什么亲眼见到的事情就不是真的呢？”

克里普克老师笑着说：“当然可以，我亲爱的学生，我就给各位举一个例子来说明吧。从前，有个农夫开了一个养鸡场。开业的第一天，他就被一个基督教徒骗走了两只鸡。于是，农夫气愤地立下牌子，上面写着‘小偷、骗子与基督教徒禁止买鸡’，他拒绝和所有的基督教徒来往。因为在他看来，所有的基督教徒都是一样的——表面上道貌岸然，实际上言行相当恶劣。农夫认为，所有的基督教徒都是假仁假义的小人。”（见图5-2）

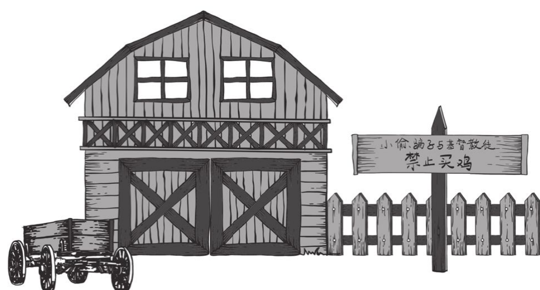


图5-2　买鸡

学生们都笑起来，这个农夫也太偏激了。

克里普克老师接着说：“有一天，一个传教士听说了这件事，就来到农夫的农场买鸡。他在所有鸡里挑了最瘦最小还脱毛的病鸡，准备买下来。农夫很奇怪：‘你为什么要买这只鸡呢？这是最不好的鸡啊！’传教士却说：‘我就要买这只，不仅如此，我还要把这只鸡放到我家门口，再立个牌子，告诉所有路人，说这只鸡是从你这里买来的，你的鸡都很糟糕！’”

学生们暗暗咋舌，这个传教士肯定把农夫气坏了。

果然，克里普克老师讲道：“这个农夫不由得勃然大怒：‘我这儿的鸡都是上好的！只有这一只不好，你怎么能因为这一只鸡，就说我所有的鸡都不好呢？’传教士听了这话，赶紧说道：‘你不也是一样吗？就因为碰到一个品行不端的基督教徒，就说所有的基督教徒都品行恶劣。这还不是因为个别，就否定全部吗？’”

戴厚底眼镜的大学生恍然大悟地笑了，果然眼见不一定为实啊。农夫此举，会让所有人都认为基督教徒不好，但实际上，他们并不知道农夫只是受了其中一个基督教徒的欺骗。将“一些”和“所有”混为一谈，真的让人很头疼啊。

一个北方口音的男生举起手，在征得克里普克老师的同意后，很无奈地起身说道：“我是吉林人，只因为一部分东北人素质不高，就有很多人说‘东北人全都没素质’。其实，说这种话的人，才是毫无逻辑思维的表现。”

克里普克老师笑着说：“是啊，事实就是如此。很多人都会犯这样的错误，因为一个人的所作所为，就否定了所有人的所作所为。在逻辑学上，这样的思维就是以偏概全。例如，日本流行的‘名古屋出来的都是丑女’，就是典型的以偏概全的例子。你应该放正心态，对这样的理论不予理睬，不予介怀才是。”

男生心悦诚服地坐下了，克里普克老师接着说：“就像公鸡往往只注意到太阳，而猫头鹰则只注意到了月亮和星星，如果单纯从它们的角度，它们会认为这世界上也许只有太阳或者只有月亮、星星。”

克里普克老师笑着说：“我们不能因为吃过一次亏，或者上过一次当，甚至只是听别人道听途说，就片面地认为这个世界没什么好人；我们也不能因为在恋爱中受过伤，就认定全世界的异性都是坏人。我们每个人看到的事情都是有限的，不能因为一些事实就否定所有的一切。”

张萌赞同道：“所以，我们从现在开始，就要学会全面地看待问题！很多人都因为他人的片面和偏激而深受伤害。而且，对于那些你认为‘原本就是这样’的事情，你现在应该重新认识，因为‘这只是我个人的看法’。”

克里普克老师说：“没错，以偏概全就是典型的逻辑谬误，而逻辑谬误就是削弱论证的那些缺陷。学会在自己和他人的文章中找出逻辑谬误，就能提高对自己读到的、听到的、论证的判断能力。关于逻辑谬

误，重要的是应该认清两点。”（见图5-3）

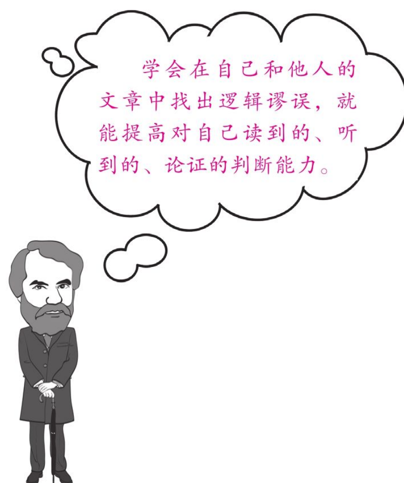


图**5-3**　逻辑能力

大家都竖起了耳朵，听克里普克老师有什么高论，克里普克老师接着说：“第一，存在逻辑谬误的论证是非常正常的，也是很常见的，而且非常令人信服。而且，在报纸、广告和新闻等传媒中，都能找到众多存在逻辑谬误的实例，因此，观众和听众都很容易受到逻辑谬误的影响。第二，人们很难判断某个论证是否存在逻辑谬误。有时候，一个论证会显得十分苍白无力，但却是质朴的真理。而有的逻辑看似非常有力，甚至包含很多步骤或章节，但却是逻辑谬误。因此，我们必须严密审查得到的论证，甚至变‘无力’为‘有力’。”

张萌带头鼓起掌来。克里普克老师喝了口水，笑着说道：“各位都听过三人成虎的故事吧？”学生们纷纷点头。

克里普克老师愉快地说：“那么，我接下来的内容就是逻辑学上的另一要点——将谎言重复一百遍，结果是什么？”

第三节　将谎言重复一百遍的结果

克里普克老师抛出问题后，自己紧接着做出了回答：“莎士比亚说过这样一句话，‘成功的骗子，不必再以说谎为生，因为被骗的人已经成为他的拥护者，我再说什么也是枉然。’请各位告诉我，为什么被骗的人会成为坚定的拥护者呢？”

学生们七嘴八舌地讨论起来。一个女生说：“因为他们被洗脑了，传销组织就是用这样的方式摧毁对方的意志。”另一个女生同意道：“没错，一句话重复得次数多了，给了自己一个心理暗示，让自己都开始相信自己没有说谎。”

克里普克老师赞同道：“没错，原因只有两个字——重复。戈培尔有一句名言：‘重复是一种力量，谎言重复一百次就会成为真理。’他自己也验证了这句话。戈培尔是纳粹的铁杆粉丝，原因就在于希特勒的一场演讲。”

一个男生惊讶道：“一场演讲，就能让戈培尔死心塌地地为魔鬼效力吗？”

克里普克老师沉重地点点头：“是啊，听完了希特勒的演讲，戈培尔变得激动不已，他当场表示‘我找到了应该走的道路——这是一个命令’。从那一刻起，戈培尔变得狂热，他成了纳粹主义的代言人，并受到希特勒的赏识，还成了纳粹的高层领导。后来，戈培尔还丧心病狂地调动了宣传机构的全部人员，进行了德国历史上前无古人，后无来者的宣传活动。最后，希特勒成功上台，任命戈培尔担任国民教育部长和宣传部长。”

大家都有些愤愤不平。戈培尔以“睁眼说瞎话”著称，但正如他自己说的那样，谎话说了一百次，连自己都相信了。

克里普克老师犀利地说：“戈培尔没有辜负希特勒，他的宣传把真正的异端邪说带入德国人民的脑子里。戈培尔将新闻、报社、出版社、广播、电影等牢牢管制在自己手中，让德国人只能听到自己这一种声音，甚至还鼓动学生，要创造新时代。”

“就这样，戈培尔和他的宣传部牢牢管制舆论工具，随心所欲地颠倒黑白、混淆是非，甚至愚弄德国人民。他本人还亲自在各种场合出马，发表蛊惑人心的演说，贯彻纳粹思想。就这样，戈培尔给自己的谎言穿

上了真理的外衣。这就是‘戈培尔效应’。”

一个学者模样的中年男子点头称是：“的确如此，当老百姓不明真相的时候，宣传机构就会动用舆论工具制造谎言，通过各种渠道将谎言反复灌输给老百姓。话重复得多了，便容易得到国民的认可，于是，谎言也变成了真理。”（见图5-4）

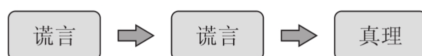


图5-4　谎言—真理



图5-5　曾参杀人

克里普克老师表示赞赏，并且说道：“重复的力量究竟有多大？你们中国也有这样的传说。从前，曾参住在费县。费县有一个人，和曾参同名同姓，这个人杀了人并潜逃了。有人告诉曾母说‘曾参杀人’。曾参的母亲正在织布，连头都没抬，手里依旧织布自如：‘我儿子不会杀人’。一会儿，又有人跑来相告‘曾参杀人’，曾参的母亲依旧织布如初，没有理睬。很快，又有一个人过来告诉她‘曾参杀人’。曾参的母亲终于害怕了，扔下了梭子翻墙逃走。”（见图5-5）

大家都笑了，看来，再稳重的人也经不住外界的游说啊。

克里普克老师也笑了：“最开始，曾参的母亲处于拒绝状态，到中间逐渐认同，最后被心理暗示压倒，选择逃跑。这是人之常情。国外还有一个著名的实验也是如此：在实验者的背上放一块冰，然后告诉实验者：这是一块炭。十几分钟过去后，冰块在实验者的背后融化了，于是告知实验者，火炭已经被自己取走。这时，人们惊讶地发现，放冰块部位的皮肤，呈现的不是冻伤，而是烫伤的痕迹。”

学生们都惊呆了，没想到谎言的力量竟然如此强大。

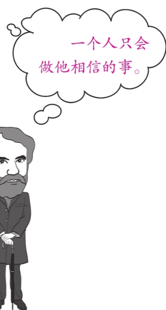


图**5-6**　相信

克里普克老师说道："在逻辑学上，将谎言重复一百遍，就能让自己和别人成功被'洗脑'。但如果你的逻辑思维够强，就能从对方的话语里找到破绽，坚定自己内心的想法，不被引入谎言的圈套中。"（见图5-6）

"再比如一夫一妻制，这个概念究竟是怎么来的呢？因为你一出生就会得到这样的概念，所以你认为这个概念就是对的。殊不知这个概念在泰国就是荒谬之论，因为泰国是一夫多妻制。"克里普克老师喝了口水，继续举例道，"再比如，中国古代信奉'君叫臣死，臣不得不死'。当时人生下来就接受这个概念，于是没有人怀疑这个概念究竟对否。现在看来，凭什么你当皇帝？凭什么我要全听你的还要替你死？但在当时，你不会有这个概念，身边的环境也不允许你有这样的想法。"

张萌点点头，同时叹了口气。想到自己刚入律师事务所的时候，大家都形成了"拿人钱财，与人消灾"的理念，根本没人想过这是对是错，也没人质疑这个不成文的规定。如今看来，自己已经和伸张正义的初衷背道而驰了。

克里普克老师接着说："为什么大部分人的思维都打不开？原因就是这些人从小被这些条条框框的规定限制了，同时也被这些观念给套牢了。有的人一生都逃不出转圈的轨道。"

"但这也给我们一个启示，"克里普克老师笑着说，"一个人绝不会主动做自己完全不信的事，一个人只会做他相信的事。我看这里有做推销工作的学生：当你像确定自己性别一样确定你的产品和事业时，你就一定会实现自己的目标。"

学生们爆发出雷鸣般的掌声。克里普克老师摘下自己的草帽，向学生们深深鞠了一躬，笑容满面地走下了讲台。

第六章　雷曼导师主讲“逻辑学中的错误类比”

本章通过四个小节，详细介绍逻辑学中的错误类比。本章内容浅显易懂，文字幽默风趣，同时佐以大量充实的例证与配图，让读者能切身感受到错误类比的内容。同时，让读者可以理解，类比其实就是一种维持了被表征物的主要知觉特征的知识表征。本章内容适用于在生活中逻辑思维不够强，以及受到错误类比困扰的读者。

斯蒂芬·雷曼（Stephen　Layman）是西雅图太平洋大学哲学系主任，1983年博士毕业于加州大学洛杉矶分校。他的研究领域为宗教哲学、伦理哲学和逻辑哲学。主要著作有《善之形》《逻辑的力量》《致疑惑的托马斯：上帝存在的一个实例》。

第一节　错误类比究竟错在哪里

张萌只要一想到上周克里普克老师的课程，就不由得激动万分。可以说，克里普克老师让张萌对逻辑学产生了更加浓厚的兴趣。

今天，张萌也早早地来到了课堂上，她手里拿着一本刚买的《逻辑的力量》。因为张萌发现，自己已经被逻辑学的魅力紧紧攫住了，她渴望了解更多有关逻辑学的知识。

时间一到，学生们纷纷坐好，张萌也迅速将思绪收了回来。顿时，无数双眼睛都盯着正中央的讲台。

不多时，一位穿正装，一脸严谨却不失亲和的中年男子走到讲台正中央。他轻轻呼了口气，然后对学生们绽开了一个优雅的微笑：“嗨，各位下午好，我是今天的逻辑学讲师——斯蒂芬·雷曼。”

斯蒂芬·雷曼老师？张萌一愣，虽然她确定自己不认识这位老师，但总觉得名字好熟悉，仿佛在哪里见过。

斯蒂芬·雷曼老师环视四周，最终把目光放在张萌身上。他对张萌亲切地笑了笑：“真没想到，我在中国还有这样的粉丝。我真是太荣幸了。”

张萌一愣，然后脑子里突然想到一件事。她不由得举起了手中的《逻辑的力量》，原来斯蒂芬·雷曼老师就是这本书的作者啊！

张萌对斯蒂芬·雷曼老师顿时崇拜起来。

斯蒂芬·雷曼老师笑着开始了今天的正题：“同学们，我给各位说个例子，请各位思考一下正确与否——大家都知道，美国是允许持有枪支的，美国的经济很发达；英国是允许持有枪支的，英国的经济也很发达。所以，中国若想发展经济，就要允许公民持有枪支。这句话对吗？”

张萌仅仅犹豫了一秒钟，就给出了否定答案。其他同学们也很快给出了自己的意见：“当然不对，怎么能这么比较呢？”

斯蒂芬·雷曼老师笑着点了点头：“各位都知道不对，说明各位的逻辑思维还是相当不错的。要知道，有很多逻辑学家，也会不小心做出错误类比呢。”

错误类比？学生们露出了疑问的神色。

斯蒂芬·雷曼老师点点头肯定道：“对，刚才这种比较方法就是错误类比，也是我这堂课的重要内容。但是，在讲错误类比之前，我们要先弄清楚什么是类比。”

张萌在初中的时候学过类比，她知道类比是把两个具有某部分相同属性的物体放在一起做比较，但逻辑学上的类比是什么样的就不得而知了。

斯蒂芬·雷曼老师接着说道：“类比其实就是一种维持了被表征物的主要知觉特征的知识表征。在逻辑学中，我们经常会用两个事物的某些相同或相似特征，推断它们在其他性质上也可能有相同或相似特征的一种推理形式。但需要注意的是，类比是一种主观的、不充分的推理。因此，要确认自己的推理是否正确，还要通过严格的逻辑论证。”（见图6-1）

大家都点了点头，表示自己听明白了。斯蒂芬·雷曼老师又说道：“就像我刚才讲到的持枪与经济的问题。如果把两件风马牛不相及的事情放在一起，强行比较，那基本上不会得出什么像样的结论。除非你能用实践证明，这其中有直接或间接的因果关系。”

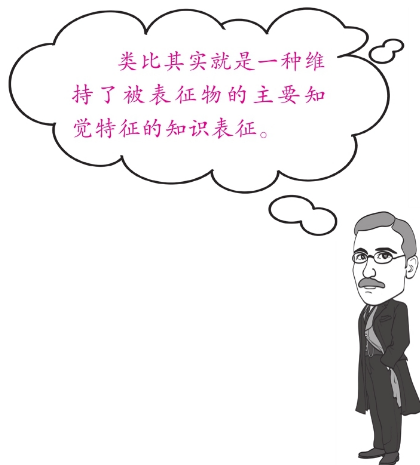


图**6-1**　类比

斯蒂芬·雷曼老师调皮地笑了笑，接着说：“各位，我还有一个例子。前一阵子，中国和日本因为钓鱼岛的问题起了摩擦，我有一个朋友很气愤，于是拿着擀面杖，把自己家里的锅碗瓢盆砸了个稀巴烂，而且一边砸一边说：‘气死日本人！’我很不解，问他：‘你为什么不去日本砸东西，为什么砸自己家的东西啊？’我的朋友说：‘我气死他！’我不理

解。他解释道：‘你不知道，这些东西都是日本人生产的。’”

学生们听完哑然失笑，但却无法反驳，因为这就是现实中发生的事情。也有很多盲目爱国的人，一夜之间把所有的日本车全砸坏了，让人啼笑皆非。

斯蒂芬·雷曼老师适时总结道：“看看，为了在说话和做事的时候不犯逻辑错误，学习逻辑学是一件大有必要的事情啊。在说话和写作中，如果你的逻辑缜密，就能看出人们在说话中容易犯哪些逻辑错误，也知道别人犯了这些逻辑错误，我们应该如何去反击。因为在表达中，类比不当是最容易犯的逻辑错误，而且这个错误还很极端。我们来看看你们中国的墨子是怎样说的。”

“《墨经》里面有两句话是这样的，”斯蒂芬·雷曼老师熟门熟路地说道，“‘异类不比，说在量。’‘木与夜孰长？智与粟孰多？爵、亲、行、贾，四者孰贵？麋与鹤孰高？蚓与瑟孰悲？’”

斯蒂芬·雷曼老师笑着说道：“这两句话看起来比较难理解，各位需要我这个外国人用大白话给各位翻译一下吗？”大家都高呼需要，张萌也想听听斯蒂芬·雷曼老师对中国文化究竟了解到了怎样的地步。

斯蒂芬·雷曼老师信手拈来道：“异类是不能相比的，原因就在‘量’的标准不同。比如木头和夜晚，一个是空间长度，一个是时间长度，你能说出谁更长吗？智慧和粟米，一个是精神财富，一个是物质财富，你能说出谁更多吗？爵位、亲人、德行、物价，四种东西哪个更贵重？作为走兽的麋，与作为飞禽的鹤，你能判断谁更高吗？蝉鸣与琴瑟，你能说出哪个更悲伤吗？因为这些事物之间都有本质区别，如果强行比较，只能得到荒谬的结论。

大家都给斯蒂芬·雷曼老师鼓起掌来，斯蒂芬·雷曼老师对大家绅士地笑了笑，开始了下一个话题。

第二节　专家的蠢话尤其愚蠢

斯蒂芬·雷曼老师先给大家讲了一个笑话："有两只乌龟，他们趴在田边一动也不动。一个专家走过来问旁边的农民：'这两只乌龟在干吗呢？'农民说：'它俩比沉默呢，谁说话谁就输了。'专家突然看见其中一只乌龟的壳上有字，于是指着它说：'据本专家多年研究，这只乌龟已经死了5000年了。'这时，另一只乌龟伸出头叫道：'死了也不说一声！害我在这里干等！'话音刚落，另一只乌龟大笑着把头伸出来说：'你输了！傻瓜，专家的话你也信！'"

大家听完都笑了，同时也很无奈，不知从什么时候起，专家的话成了蠢话的代名词。斯蒂芬·雷曼老师笑着说："各位不要沮丧，不止中国，现在全世界的专家都广泛受到质疑，因为有些专家说出来的蠢话尤其愚蠢。"

张萌不由得脱口而出："国外也有这么不靠谱的专家吗？"问完这个问题，张萌也不好意思地笑了。斯蒂芬·雷曼老师回答道："当然，国外不靠谱的专家也有很多。例如，一位母亲把自己一岁多的孩子'画'的图案发到了网上，没想到却得到了欧洲艺术界的关注！在那些欧洲大师眼中，这幅画简直是梵·高再世才能画出来的神作。直到真相大白的那天，他们才纷纷闭上金口。"

大家都笑了，斯蒂芬·雷曼老师接着说："当时，有很多伪文青都跟风起哄，说这幅画价值连城，甚至还把画想象成某位大师未发现的遗珠。其实，这种现象很常见。我也越来越发现，现代人过于注重知识的累积。遇到问题就立马搜索答案，很少运用自己的头脑去思考，这就导致你的独立思维能力逐步下降。"

"我有一个习惯，这个习惯也是大部分逻辑学家都有的，那就是每次思考的时候，都会把内容写在白纸上，"斯蒂芬·雷曼老师说道，"我觉得，当我看到纸上的空白时，就会涌现大量的灵感。在一边整理，一边探讨的过程中，我的逻辑思维也产生了飞跃的进步。"

张萌表示赞同。每个人都有自己的思维方式，世界上最蠢的不是专家的蠢话，而是不经筛选，直接用别人脑子思考的人。如果问题不靠自己的力量去解决，那又有什么意义呢？

斯蒂芬·雷曼老师笑着说道："作为一名专家，本就在某一领域有建

树，既然如此，就更应该谨言慎行，不要散播不实传言扰乱民众思维。我记得中国有位专家，曾经发布了这样一条消息：空腹吃食物不好。这条明明白白的蠢话，却被无数人转发了上万条。如果各位看到这样的消息，连脑子都不过，直接便转发散播出去了，又怎么好意思说自己是逻辑人呢？”

“各位从小接受马克思主义教育，应当知道鉴别真理正确与否的是实践，而不是书本或某个专家的话，”斯蒂芬·雷曼老师耸了耸肩，接着说道，“遇到专家的蠢话，逻辑思维会告诉你们如何鉴别。你也会发现专家也不过如此，如果专家没有逻辑思维，那比普通人还不如，起码普通人不会掀起这么大的蠢话风波。”

学生们都笑了。

斯蒂芬·雷曼老师拍拍手，说道：“我可以肯定地说，各位积累在大脑里的知识，正不断地和这个世界脱节。因此，当各位遇到没有办法得到结果的难题时，请一定要相信自己，并且努力推导出属于自己的结论。因为这种不被他人的意见洗脑，不坐等别人给出现成答案的态度，才是逻辑学所提倡的！”

张萌感慨万千地点了点头。是啊，恰如斯蒂芬·雷曼老师所说，什么是人才？什么是真正的专家？就是那些“能够独立对事物进行分析、思考，并且提出新的构思，以此推动事业发展”的人。因为这些人会通过逻辑思维，对遇到的问题进行彻底的分析，找到本质的问题，并提出解决方案。不管面对何种状况，有逻辑思维的人都能保持前进的脚步。

斯蒂芬·雷曼老师攥住双拳，强调道：“最重要的一点，就是不要让你的思维僵化。一定要不停地提出问题，用自己的头脑去思考。各位不要觉得逻辑思维是一个多高大上，多难的东西。最怕的是各位看到问题时，会出现‘到时候再说’‘我查一下答案’或‘我去问问别人’这种懒惰的态度。你只要看到问题的时候，自然而然地在头脑里思考‘我该如何做呢’这样的问题就可以了。当你养成这样的习惯后，才能取得长足的进步。”

一个穿着西装，打着领带的年轻人说道：“斯蒂芬·雷曼老师，我有个毛病，就是不懂得坚持自己的想法，总感觉自己没有权威人士那么正确。”

斯蒂芬·雷曼老师笑着说道：“谦虚是好事，但没必要妄自菲薄。当你怀疑自己的时候，只能说明自己对这个答案也不笃定。比如今天专家

说‘人类的手指都有六根’，你会觉得他说的话靠谱吗？不会，因为你很明确‘人类的手指不一定都是六根’这个想法。所以，这个问题也很好解决——找到证明自己观点的例证就可以了。”（见图6-2）



图**6-2**　谦虚

年轻人心悦诚服地点点头，坐下了。斯蒂芬·雷曼老师神秘一笑，接着说：“刚才我对墨子先生的言论的一番解析，想必让大家都大吃一惊吧？”

张萌和学生们纷纷点头称是。斯蒂芬·雷曼老师笑着说：“那么，本人可又要来一番解析啦。这次，我解析言论的对象是——庄子！”

第三节　夏虫是否可以语冰

斯蒂芬·雷曼老师此言一出，立马在学生中间引起了轰动。

张萌又对斯蒂芬·雷曼老师产生了一丝敬佩之情。斯蒂芬·雷曼老师说道："我对庄子的一句话深表赞同，那便是'夏虫不可以语于冰者，笃于时也'。大家知道这句话是什么意思吗？"

张萌知道，"夏虫不可以语于冰"这句话经常和"井蛙不可以语于海"放在一起使用。这句话的意思就是说，活在井底的青蛙，到死的时候也只能生活在巴掌大的井底，你跟它说大海有多大多大，对它来说太虚幻了，它反而觉得你在吹牛；只活在夏天的昆虫，你跟它说冬天的冰块有多冷，它没有见过，自然不信你。

斯蒂芬·雷曼老师笑着说道："我给大家讲个小故事吧。孔子有一位弟子，某天正在院门扫地，一位浑身翠绿的客人前来拜访，弟子便上前接待。来客听说弟子是孔子的得意弟子，便问道：'一年到底有几个季节？'孔子的弟子心生疑惑，但还是如实回答道：'一年有四个季节，分别是春夏秋冬。'不料来人大怒道：'胡说，孔子的学生竟然如此无知，一年明明只有三个季节。'孔子的弟子按捺不住，与来人争吵起来。最后二人决定，以磕三个头为赌注。"

大部分人都露出了确定的神色，一年怎么可能只有三季呢，明明有春夏秋冬四季啊。只有张萌和小部分人明白故事接下来的走向。

斯蒂芬·雷曼老师继续说道："恰逢此时，孔子掀开帘子从里屋出来，看见此景便询问是怎么回事。孔子的学生自认为胜券在握，于是看见孔子就表现得很高兴，一脸得意地问孔子说：'老师，一年有几个季节啊？'不料，孔子看了下来人，道：'一年只有三季。'孔子的弟子大惊，只能向来人磕了三个响头。等客人走后，弟子有些不服气地问孔子：'一年明明有四季，为什么您说只有三季？'孔子回答道：'你来看，此人全身都是绿色，是一只蚱蜢。它春天生，秋天死，一辈子都没见过冬季，你就算跟它讲到死，它也不会信服。'"（见图6-3）

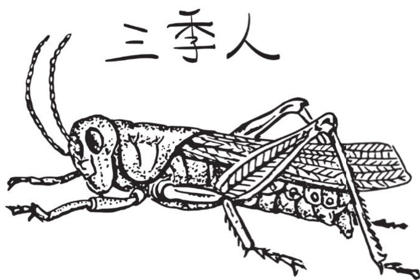


图6-3　三季人

大家都恍然大悟。有些学生小声嘀咕，蚱蜢成精了？但是，故事讲到这里，真假已经不重要了。这个故事是值得每个人深思的，尤其值得逻辑人深思。当然，每个人的见识都是有局限性的。就比如哥白尼提出日心说，在当时，每个人都认为这是异端邪说，甚至将哥白尼视作魔鬼的化身，要把他绑起来烧死。

斯蒂芬·雷曼老师摇了摇头，说道："由此可见，不与傻瓜论长短才是明智的事。人类总会对未知的事情感到恐慌，这也是人类的本能之一。当然，逻辑人应该竭尽全力维护自己所知的立场，但试想，你若和一个傻瓜争辩，又能得到什么？无非是在浪费自己的时间和精力罢了。现如今聪明人越来越多，但不意味着傻瓜越来越少。因为在大部分人心里，都觉得傻瓜是对方，而自己则属于聪明人。所以，在你眼里他是傻瓜，在他眼里你是傻瓜。争辩是毫无意义的。"

一个男生举手示意道："那斯蒂芬·雷曼老师，我们就冷眼旁观即可吗？当然要把自己的观点和建议说出来吧？"

斯蒂芬·雷曼老师笑着摇摇头，答道："争辩当然是要的，但也要选择正确的对象，如何避开傻瓜，才是你应该琢磨的事情。因此，你可以跟你的同学或同事争辩，毕竟你们是处在同一等级线的人，世界观、人生观和价值观也更趋同，当对某件事情有不同的看法时，会各抒己见，收获知识的时候也不会觉得累。真朋友都是志同道合的，这句话没毛病。"

大家都赞同地笑了起来。

斯蒂芬·雷曼老师接着说道："不和夏天的虫子谈论冰雪之事，这句话的原版是'夏虫不可语于冰，笃于时也；井蛙不可语于海，拘于虚也；曲士不可语于道，束于教也'。最后一句，不能跟乡下的书生谈论大道，是因为他们受到教养的束缚。所以，不与傻瓜争辩也正是这个道理。"

张萌点点头。是啊，从这个意义上讲，很多时候我们都没必要把道理全跟人家讲清楚，因为要考虑你面对的对象值不值得“谈”。如果你跟一个一生都没见过冬天的虫子说雪，那它又知道那是什么东西呢？就像张萌在律师事务所的时候，同事对自己说的那样：“别跟疯子吵架，否则旁人会把你也看成疯子的。”

斯蒂芬·雷曼老师说道：“活不到冬天的夏虫，是永远无法理解‘冰雪’的含义的。我们将其称为‘认识的局限性’。如果对方不是夏虫，你不但可以语冰，连风花雪月也是可以语的。夏虫的思维模式，就是它脑子里的全部内容。它认为，所有的知识已经在自己的掌控之中，对于自己不知道的知识，则认定是错误的，不愿接受的。”

“这就形成了很有趣的现象：所知越少的虫子，能感到的无知就越少；所知越多的虫子，能感到的无知就越多，”斯蒂芬·雷曼老师笑道，“这就是我们在逻辑学上常说的‘夏虫悖论’”。

大家都发出无奈的声音。确实，现在社会中的“夏虫”太多了。人人都觉得自己更渊博，更独一无二，殊不知正是这种思维，才局限了自己的发展。

斯蒂芬·雷曼老师说道：“各位还记得我说的错误类比吗？”

学生们纷纷点头表示记得。

斯蒂芬·雷曼老师笑了笑：“那么，我们对夏虫不可语冰有了颇多的感想，那错误类比又能让我们引发什么样的思考呢？”

第四节　错误类比引发的系列思考

学生们七嘴八舌地讨论起来。听大家说得差不多了，斯蒂芬·雷曼老师缓缓地开了口："我们先来说一下类比让人类引发的思考。类比是人们探索未知的重要方法，我们在生活中也常常用到，而且准确率也是很高的。例如，我讨厌不懂装懂的人，那么类比别人也会讨厌不懂装懂的人。"

一个戴眼镜的女生举手说道："斯蒂芬·雷曼老师，请问类比在科学发现上有什么重要作用吗？有例子吗？"

斯蒂芬·雷曼老师笑着说道："当然有，我亲爱的学生。例如，人们看到水波后，就类比到机械波领域，再类比到人们看不见的电磁波，然后类比到各种微观粒子波。这种类比也是人类文明史上的重要发现。宇宙大爆炸各位都知道吧？其理论也是类比了太阳的核聚变。我可以毫不夸张地说：是类比思维推动了人类文明的发展，类比思维是逻辑思维的重要组成部分。"

同学们都听得热血沸腾，连连点头。

斯蒂芬·雷曼老师接着将话题引到正题上："但类比也常常发生错误。不仅是我刚才提到的，普通人会发生类比错误，就连科学家也经常会运用错误类比。例如，杨振宁、李政道在发现宇称不守恒的过程中：τ和θ是完全相同的同一种粒子，后来被称为K介子，但在弱相互作用的环境中，它们的运动规律却不一定完全相同，然而在以前物理学家的眼里，同一种粒子在任何情况下的运动规律是一样的，不会因为在月球上电子运动规律就不一样了，不会因为在低温下电子的运动规律就变了。所以这个类比在K介子上就不成立。"

大家听得有些云里雾里，斯蒂芬·雷曼老师换了一个简单易懂的例子："很多人都读过钱钟书的《围城》吧？里面有句话是这样写的：鲍小姐穿衣服很赤裸裸，真理也是赤裸裸的，所以鲍小姐是真理，但鲍小姐又不是完全赤裸，所以修正为局部的真理。这种错误类比确实叫人啼笑皆非。"

大家都愉快地笑了，斯蒂芬·雷曼老师也笑着开口道："我们再看一个错误类比推理：刚搬家的教授走到隔壁邻居家门口打招呼'您好，我是逻辑推论学教授。'邻居说'您好，逻辑推论是什么？'教授说'我给您举个

例子吧。您后院有一个狗屋，说明您养狗对吧？’邻居说‘确实。’教授说‘你养狗，说明你有个家，就是有老婆。’邻居说‘没错。’教授说‘既然你有老婆，说明你是异性恋，对吗？’邻居拍手称赞‘太对了，逻辑推论真是厉害。’”（见图6-4）

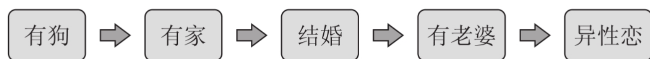


图**6-4**　逻辑推理

大家都笑了起来。斯蒂芬·雷曼老师继续说道：“那么，错误类比来了！请各位听好：邻居过两天遇到一个住隔壁的男士，于是也想秀一下自己的逻辑推论，便上前搭话：‘嘿，我跟刚搬来的教授聊过了，他的工作很有趣。’男士问道：‘是什么工作？’邻居说：‘是逻辑推论。’男士不解道：‘那是什么？’邻居说：‘我举个例子让你瞧瞧。你家有狗屋吗？’男士摇摇头说‘没有’。邻居耸耸肩说道：‘ok，你是同性恋。’”

斯蒂芬·雷曼老师的话音刚落，学生们就爆发出一阵大笑。看来错误类比真是让人哭笑不得啊。

斯蒂芬·雷曼老师接着说道：“在日常生活中，这样的错误类比的例子也比比皆是。例如，很多人都学习了‘三角形定理’，然后就在网上发问：‘都说三角形是最稳定的结构，那三角恋为什么就不行呢？’这就是一个很常见的错误类比。三角形和三角恋虽然都带‘三角’二字，但实质上却大相径庭，又怎么能放在一起比较呢？”

张萌身边一位穿工服的年轻人说道：“没错，我们老板经常让我换饮水机的桶水。我问老板为什么不让小刘去，老板说：‘你学水利，他学计算机，等修电脑的时候我自然会让他去。’这句话虽然让我无法反驳，但这也是错误类比吧？”

大家都笑了，斯蒂芬·雷曼老师也笑了起来：“当然是错误类比。在辩论界有句名言，说一切类比都是错误类比。因为大家用来类比的东西都是不同的，所以肯定有地方用来攻击对方类比不当。”

斯蒂芬·雷曼老师说道：“那么，各位听了这么多错误类比的例子，都引发了什么样的感触呢？”

张萌率先举起手来说道：“我觉得，错误类比的错误，就在于夸大了事物之间的联系。按照唯物辩证法的观点，联系是事物之间以及事物内部诸多要素之间的相互影响、相互作用和相互制约。任何事物都有它不

同于其他事物的特殊本质，任何事物之间既相区别又相联系。如果主观地忽略联系的存在，就会把本来有联系的事物孤立起来，这是错误的、形而上学的观点。而错误的类比方式则是夸大了联系的作用，认为所有东西都有联系。”

斯蒂芬·雷曼老师赞许地点点头：“我自己也不能说得比这更好了。因此，我们在遇到两个相似事物的时候，也要注意联系的重要性。用逻辑思维看问题。”

张萌不好意思地笑了笑，暗想：这也多亏斯蒂芬·雷曼老师教导有方。

斯蒂芬·雷曼老师对大家鞠了一躬：“今天的逻辑学课程就到这里了，请大家以后擅用逻辑思维思考问题，相信各位的逻辑能力也会更上一层楼。”

大家纷纷鼓起掌来，希望用最热烈的掌声送别这位优秀的逻辑学家。

第七章　罗素导师主讲“逻辑学中的另类系统”

本章通过四个小节，详细介绍了罗素在逻辑学中的著作及观点。同时借罗素的思考，为读者展开一幅逻辑学另类系统的画卷。本章讲述了直觉主义逻辑、模态逻辑和次协调逻辑。其中，绝不为错误的信仰现身，也是罗素著名的观点之一。本章适用于逻辑思维较强的读者，以及希望提高自己逻辑思维能力的读者。

伯特兰·罗素（Bertrand Russell，1872—1970），英国首相约翰·罗素伯爵之孙，20世纪英国哲学家、数理逻辑学家、历史学家，无神论者，也是20世纪西方最著名、影响最大的学者和和平主义社会活动家之一。

伯特兰·罗素也被认为是与弗雷格、维特根斯坦和怀特海一同创建了分析哲学。他与怀特海合著的《数学原理》对逻辑学、数学、集合论、语言学和分析哲学有着巨大影响。1950年，伯特兰·罗素获得诺贝尔文学奖，以表彰其“多样且重要的作品，持续不断的追求人道主义理想和思想自由”。他的代表作品有《幸福之路》《西方哲学史》《数学原理》《物的分析》等。

第一节　当逻辑面临“基因变异”

张萌从斯蒂芬·雷曼老师的课堂回来后，就一直回味着课堂内容。在没上逻辑课之前，张萌总以为逻辑学是一门枯燥又复杂的学科，直到今天才恍然，原来逻辑学这么有趣，还与自己的生活息息相关。

今天又是哪位老师给自己带来精彩一课呢？张萌不由得在心里暗暗地想。

当张萌在大厅里坐定后，却突然发现课堂里格外热闹。大家似乎都听到了什么消息，正在激动地讨论着。

张萌拉住一个男生，问道：“大家都在讨论什么？”

男生有些兴奋地说道：“嗯，虽然我也不确定……但今天好像是伯特兰·罗素来讲课！”

伯特兰·罗素？张萌也有些激动。虽然她对伯特兰·罗素老师没有太多接触，但也是久闻伯特兰·罗素的大名。他不但是逻辑学家，还是诺贝尔文学奖的获得者，同时在哲学和数学方面也有很深的造诣。张萌有预感，今天一定会大有收获。

就在学生们的期盼中，一位瘦削却精神矍铄的西方老者缓缓走上讲台。老者西装革履，五官深邃，手持一个老式烟斗。眼前的人不是伯特兰·罗素还能是谁？

伯特兰·罗素看着一脸激动的学生们，笑吟吟地开了口：“各位下午好！我是各位的逻辑学老师——伯特兰·罗素。”

等学生们稍稍平静一些后，伯特兰·罗素老师抛出自己的问题：“各位，大家都知道要通过逻辑思维，透过现象看本质吧？我们今天就来谈谈，这个本质究竟是什么？”

伯特兰·罗素老师的问题一出，张萌就陷入了思考。本质就是“实事求是”嘛，还能是什么呢？

伯特兰·罗素老师看着一脸疑惑的学生们，笑着说道：“其实，我个人把本质看作‘分清边界’。因为不管哪一种命名，其想要表达的含义都是一样的：把各种现象分拆归类，剔除掉无关的因素，剩下的因素就是这一现象的本质。但是，我们在现实生活中，却总被各种无关的要素蒙蔽了双眼。”

一个戴眼镜的女生有些不解道："伯特兰·罗素老师，您能给我们举个例子吗？为什么我们会被无关要素蒙蔽双眼呢？"

伯特兰·罗素老师微微一笑，说道："我给各位讲个故事吧，各位要认真听。第二次世界大战期间，有两名士兵的关系非常好，士兵A对士兵B说：'在战场上，我可以替你挡原子弹。'后来，在一场战役中，两名士兵被爆炸的电热水壶炸到了月球上，士兵A的腿被炸伤了，士兵B没有抛弃他，二人一起逃回地球。两个人的关系更好了。后来，两个人活到了美国大选。士兵A支持特朗普，士兵B支持希拉里，士兵A就把士兵B打死了。士兵A很愧疚，于是来到中国散心，这时候收到一条短信：'我是希拉里，我大选失败逃到中国，给××××账号汇款五十万，日后双倍奉还。'士兵A想知道，这条短信可信吗？"

学生们都张开嘴，一脸不可置信的表情。伯特兰·罗素老师到底在说什么啊？伯特兰·罗素老师看着学生们瞠目结舌的表情，笑得更厉害了："看，这就是典型的逻辑变异。很多人都会觉得这个故事很弱智，觉得这都哪儿跟哪儿啊？但事实上，我们身边的很多人、很多事都像我们这个例子一样，充满很多无关联、无意义的元素。想提出一个问题，却说了很多没必要的前提介绍；想论证一个命题，却提到了很多和命题没有逻辑关联的内容。"

张萌恍然大悟，自己又何尝不是这样呢？每次想说一件事的时候，总会做太多的铺垫。结果就是让对方更加迷惑，甚至变得不耐烦。

伯特兰·罗素老师说道："我们在这个故事中，前面天花乱坠地说了那么多，什么士兵A和士兵B的关系，什么电热水壶、月球、地球、支持谁不支持谁，统统都和本质没有半毛钱的关系。实质就是在问能不能相信最后的短信。"

一个衣服上印着赵丽颖头像的女生开口道："没错！您说得太对了，就像我每次看电视剧的时候，总会被赵丽颖的演技吸引。但是评论区有很多人根本不看赵丽颖的演技，不看电影本身，非要东拉西扯别的东西。"

伯特兰·罗素老师点点头："我虽然不认识你说的赵丽颖，但这种情况的确很常见。例如，在考虑要不要离婚的时候，女方没有想自己能不能继续忍受男方的家暴，而是顾忌男方是个打假英雄。很多时候，并不是本质很复杂，只是我们需要花费时间，才能看到本质。"

女生点点头，伯特兰·罗素老师接着说道："看不到本质的根本原

因，就是我们逻辑学上常说的‘泛逻辑关联’。例如，在要不要与男方离婚的问题上，‘男方对你家暴’就是与问题直接相关的‘有效逻辑关联’；而‘男方是打假英雄’‘男方是抗日英雄’‘男方拯救了全人类’等，都是与问题没有直接相关的‘泛逻辑关联’。”（见图7-1）

伯特兰·罗素老师继续说道：“‘泛逻辑关联’指的就是某一因素，与主题之间有宽泛的、不重要的逻辑关系。正因为有这种关系存在，才会让人们在考虑问题的时候，把这一因素考虑进来，从而形成思维干扰。”

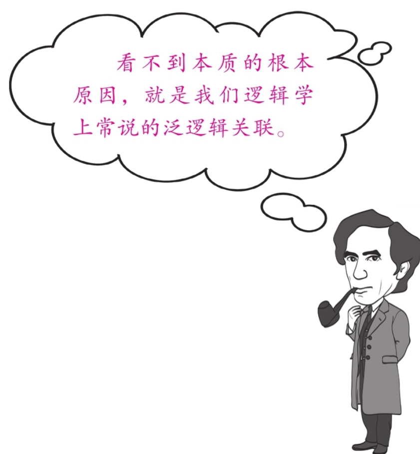


图7-1　本质

张萌点点头，原来自己就经常受到“泛逻辑关联”的影响，在具体问题上，泛逻辑关联的因素本质上等同于没有任何关联的因素。看来以后真的要注意了。

伯特兰·罗素老师看着若有所思的同学们，笑着说：“接下来，我给各位介绍一下模态逻辑——”

第二节　什么是模态逻辑

模态逻辑？伯特兰·罗素老师话音刚落，学生们就立刻陷入了思考：什么是模态逻辑呢？

伯特兰·罗素老师笑着说道："大家都有这样的感触——在生活中，我们在刚开始认识客观事物的时候，不可能一下子就对其十分了解。因此，我们对这些客观事物的判定，也不可能立刻就得到结论。"

张萌点点头，确实是这样。自己在接触新事物的时候，总会因为第一印象给对方贴上一个标签。这就是模态逻辑吗？

伯特兰·罗素老师似乎看出了张萌的疑问，说道："当然，这并不是模态逻辑。模态逻辑是通过研究模态判断的逻辑特性及其推理关系的逻辑学。而模态判断，则是断定事物情况的可能性。"

一个男生一脸蒙圈地说道："伯特兰·罗素老师，您讲的是天书啊！有没有例子能让我们更好地理解呢？"

伯特兰·罗素老师无奈地笑道："好吧，我先问各位两个问题。海底捞针这件事，有可能实现吗？"

大家仔细想了一下，纷纷说道："虽然很困难，但还是有可能实现的！"

伯特兰·罗素老师笑道："那水中捞月呢？"

这一次，大家马上给出了自己的答案："不可能！水中只有月亮的倒影，又怎么可能捞起月亮呢？"

伯特兰·罗素老师笑着拍手道："看，各位已经知道模态判断了。断定事物可能或不可能的情况，就是模态判断。在我们刚接触事物的时候，不会一下子就做出模态判断，海底捞针和水中捞月可能与否的结论，都是经过无数次考证和总结得来的。"

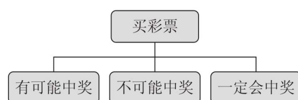


图7-2　买彩票

男生有些听明白了，又有些没听明白。伯特兰·罗素老师看着他似懂

非懂的样子，无奈地说道："好吧，我再给各位举个例子吧。有一个人买彩票，中了大奖一千万元。甲乙丙三个人听说后，就去买彩票。甲说：'既然有人中奖，说明它可能中，我们去买吧。'乙说：'别人能中，不代表我们也能中，我们只是可能中奖，所以我们可以试试。'丙说：'别买了，我们绝对中不了。'请问，这三个人谁说的话不对？"（见图7-2）

伯特兰·罗素老师的话音刚落，张萌就抢答道："甲和乙是正确的，丙是错误的！"

伯特兰·罗素老师赞许地点点头："不错，丙说的话太绝对了。'绝对中不了'这句话，是对可能性的全面否定。有人买彩票中奖了，就说明这个彩票可能会中，也可能不会中，不存在绝对中不了的概念。这就是我要给各位讲的模态判断。"

一个戴眼镜的女生说道："是呀，万事哪有绝对呢？有专家就说，中一千万的概率，要比攒一千万的概率大得多。"（见图7-3）



图7-3　概率

大家都笑了。

伯特兰·罗素老师也微笑着继续说道："刚才我已经给各位介绍了模态判断，下面，我就给各位讲解一下与模态判断相对应的必然判断。"

张萌想了想，既然模态判断是人们对事物进行的一种深入判断，那

必然判断应该就是人们对事物必然可行或必然不可行的判断吧？

果然，伯特兰·罗素老师举例子道：“大家都知道，前一阵子禽流感闹得人心惶惶。有人说，菜市场卖的活鸡可能会携带禽流感病毒，于是很多人都选择不吃鸡，等这阵子风头过了再吃。但是，谁也不知道禽流感到底存不存在于这个市场。可能存在，也可能不存在，但是人们更相信它存在，并且避免了买到禽流感鸡的可能性。这就是人们的模态判断趋向必然判断的表征。”

“哦！我明白了，”一个女生不由自主地说道，“您的意思是，必然判断就是人们趋利避害的心理！”

伯特兰·罗素老师笑着点点头，说道：“不错，再拿刚才买彩票的例子说。人们明明知道，自己中大奖的概率非常低，但还是不由自主地选择买彩票，而且是坚持不懈地买。这就是一种必然判断。”

张萌看见很多学生都不停地点头，不由得暗想道：身边的彩民还真不少！

伯特兰·罗素老师接着说：“其实，谁能保证菜市场的活鸡带有病毒？说不准所有的鸡都是健康的；谁又能保证中彩票大奖的那个人是自己？也没人能够保证。大家只是受到心态的影响。而学习逻辑学的作用，就是让我们用理性的方法，应对生活中的各种事情罢了。”

看见学生们一脸若有所思的表情，伯特兰·罗素老师愉快地笑了：“各位应该都看过我的书吧？”

有一小部分同学没有吭声，但大部分同学都表示看过。伯特兰·罗素老师有些不满地说：“各位！本人的拙作还是能让大家获益良多的！尤其是我的《数学原理》，那可是集逻辑、数学、语言、分析哲学等于一身的佳作呀！当然，我尤其推荐的是我的自传……”

大家都调皮地笑了，想不到大名鼎鼎的罗素老师竟然推销起自己的自传了！伯特兰·罗素老师继续说道：“在本人的自传中，序言也跟我们的逻辑学息息相关，那便是‘我为什么活着’。”

一个男生不解道：“为什么活着？这跟逻辑学有什么关系？”

伯特兰·罗素老师神秘一笑：“别急，且听我慢慢道来——”

第三节　直觉主义逻辑：人为什么而活

伯特兰·罗素老师说道："其实，要想探究人为什么活着这个问题，还需要从直觉主义逻辑讲起。所谓直觉主义逻辑，直觉主义认为人固有地能洞察世界的真相，这种'能'被固化到人的心智里面，称为直觉。就像中国古代的'天人'观念一样，不过需要反着理解。任何合于人的直觉，都合于天之大道。这是道法于人，而不是人法于道。也像是'造物主'将它自己的'基因'传递给了人或其他的物种，该物种通过这些基因最终能构造出造物主的世界。"

大家都听得云山雾罩，张萌不由得开口道："伯特兰·罗素老师，您能讲得具体一点吗？这些学术性的东西，我听得有些费劲啊！"

大家都使劲点头表示同意。伯特兰·罗素老师无奈地说："好吧，我就用我在自传序言中写到的内容给各位详细讲解一下吧。我为什么活着呢？其实只在追求三方面的原因，这三方面的原因归结起来就是爱。第一，爱情偶尔会给我带来惊喜。这种惊喜非常有感染力，让我甚至愿意为了体验几小时爱，而牺牲其他的一切。"

伯特兰·罗素老师一脸陶醉的表情，让很多同学都窃笑起来。

"各位不要笑嘛。我要说的第二点，就是爱情可以让人摆脱孤寂——身历那种可怕孤寂的人的战栗意识，有时会由世界的边缘观察到冷酷无生命的无底深渊。最后一点，在爱的结合中，我看到了古今圣贤，以及中外诗人们的梦想，那就是天堂。这也是我所追寻的人生境界。"伯特兰·罗素老师一脸认真地说道。

看来罗素老师真是痴情啊。全班同学的眼神里都透露出这个信息。伯特兰·罗素老师没有丝毫不好意思，反而把手一挥，说道："我曾经用同样的感情去追求知识，因为我十分渴望去了解人类。我想知道为什么星星能发光，我也想了解毕达哥拉斯的力量。关于爱情与知识的领域，总能指引我到达天堂。可是，对人类苦难的同情却常常将我带回现实世界。"

张萌听得有些汗颜，跟伯特兰·罗素老师一比，自己对活着的理解确实是太肤浅了。

伯特兰·罗素老师继续说道："现实世界中充斥着痛苦的呼唤，这种痛苦也时常引发我的思考。例如，挨饿的孩子、受压迫的弱者、孤苦无

依的老人以及全球性的贫穷和痛苦的事物，这些都是对人类生活的无视和讽刺。”

“我常常尽自己的微薄之力去减轻这不必要的痛苦，但我发现我完全错了，因此我自己也感到很痛苦，”伯特兰·罗素老师语气有些沉重地说，“这就是我的一生，我发现人是值得活的。如果有谁再给我一次机会，我将欣然接受这难得的赐予。”

张萌突然觉得伯特兰·罗素老师有些沧桑，但他对活着的理解却十分引人注意。张萌还记得胡适说过这样一段话：“生命本身没有什么意义，你要能给它什么意义，它就有什么意义。与其终日冥想人生有何意义，不如试用此生做点有意义的事。”

作家余华也在其小说《活着》的前言中写道：“人是为活着本身而活着，而不是为了活着之外的任何事物所活着。”

伯特兰·罗素老师发现班上的气氛有些沉重，于是换上了轻松愉快的语气：“其实，人作为生物的一种，求生是每个人的本能，而活着则是生命的唯一要求。大家都知道，活着是美丽的，尽管有时会痛苦，会贫穷，会遭受折磨，但和死亡相比，活着就是一种幸福。当然我不否认有人不畏惧死亡，但死亡就像一片枯叶，是没有生机和梦想的。”

一个手上戴着佛珠的男生点点头，对伯特兰·罗素老师的话表示认同：“是啊，人活着可以感受阳光的温暖，能有无穷无尽的绚丽的幻想。就算我们在苦难中煎熬度日，也会有雨过天晴的到来。到那时，我们就会暗自庆幸‘我还活着’，只有经历过死亡的洗礼，才知道活着有多么可贵！”

伯特兰·罗素老师对男生的话表示赞同：“在逻辑学中，活着的问题经常被拿来讨论。很多人认为，活着不过是一种本能，但在逻辑学家看来，活着不仅是一种本能，还是一种恩赐。就算你的生活平凡，但一壶浊酒，几碟小菜，瓜棚豆下，鸡鸣狗叫，儿欢女绕，岂不也是非常快乐的吗？”

张萌想到了柏拉图的一句话：决定一个人心情的，不在于环境，而在于心境。

伯特兰·罗素老师说道：“日本的著名作家池田大作也说：‘在人们周围，能够看到这样一种情况：物质上的富裕反而招致精神上的贫困。’活着有太多的诱惑，我们很容易在眼花缭乱中迷失自己。我们不可能每个人都成为出类拔萃的人才，但这并不影响我们好好活着。”

张萌不由得脱口而出："敢于承受生命的无意义而不低落消沉，这就是生命的骄傲。"

伯特兰·罗素老师笑着点点头："不错，这是尼采的话。生命于我们所有人来说，都只有一次。但是对生命的感悟却是因人而异。没有对死亡的畏惧，哪有对活着的热情呢？"

伯特兰·罗素老师继续说："就像我，对爱情的渴望，对知识的追求，以及对人类苦难不可遏制的同情，这些就是支配我一生的而强烈的三种感情。这些感情如阵阵飓风，吹拂在我动荡不定的生涯中，有时甚至吹过深沉的海洋，直抵生命的边缘。"

伯特兰·罗素老师的这段话，让在座的学生掌声顿起，经久不息。

第四节　次协调逻辑：绝不为错误的信仰献身

伯特兰·罗素老师关于活着的话题，在学生们中间产生了一个小高潮。等大家的情绪稍微平复些，伯特兰·罗素老师又抛出了下一个知识点："各位，我刚才已经讲了——每个人的生命只有一次，这就要求我们绝对不要为错误的信仰献身，这也是我经常说的一句话。"（见图7-4）



图7-4　错误信仰

有不少同学都点头表示听过这句话。伯特兰·罗素老师说道："这就要求我们掌握次协调逻辑。次协调逻辑属于异常型的非经典逻辑，次协调逻辑的哲学动机就是要重新构建符合非形式原型的逻辑系统。"

张萌无奈地想：罗素老师又开始拽文了，这些学术性的语言实在太晦涩难懂了。

果然，一个男生忍不住说道："伯特兰·罗素老师，您还是给我们举个例子吧。我实在跟不上您的学术性语言呀。"

伯特兰·罗素老师摊手道："就拿我刚才的话举例吧。我说过：人的生命只有一次，所以不能为错误的信仰献身，对吧？"

大家点头表示赞同。伯特兰·罗素老师接着说："因为信仰不是一成不变的。在人生的不同阶段，我们可能会信奉不一样的东西作为精神寄托。例如，年轻时候，人们都崇拜有能力的人或事物，因此年轻人也更容易被热血的信仰所影响；到中年，人们会更趋于理性，可能会信奉物

质的东西；到了老年，人们开始逐渐接触死亡，对生存的希望则成了大部分人的精神寄托。”

学生们点头表示同意。伯特兰·罗素老师继续说道：“各位可以试想，如果现在有人信仰君主专制，并且为自己信仰的东西牺牲了。可以想见，他所牺牲的，不是他活着的现在和已经拥有的过去，而是牺牲在他所不知的未来。简单来说吧，未来充满无限的可能性，而这些可能性中，也存在他之前想要为之而死的信仰是错误的。我说得对吗？”

大家纷纷点头称是，伯特兰·罗素老师说道：“如果只给我两个选项：选择这个信仰和继续思考是不是真的只有这个信仰可选，我一定会选择后者。毕竟，多思考几年，论证这个思想，如果当初我的信仰是对的，那我会继续选择它。如果当初我的信仰是错的，那我再换一个就好了。”

大家都笑了，伯特兰·罗素老师也活得太朴实了。伯特兰·罗素老师仿佛看透了大家的心思，开口笑道：“大家是不是觉得我很朴实啊，还有更朴实的呢！举个例子吧：你们都参加过考试吧？当你答完试卷后，发现还有时间。你是提前交卷走人啊，还是把之前做过的题目都检查一遍？如果是我，肯定会回头检查一遍，毕竟还有时间，谨慎点总是没有坏处的。”

张萌暗想：就像伯特兰·罗素老师刚才讲的，我们都应该好好活着，因为每个人的生命只有一次，如果不想改变世界，那更要好好活着，老老实实安安稳稳地度过这一生；如果想改变世界，想让这个世界变得好一点，那当然也要好好活着，因为只有活着才能做更多事。

伯特兰·罗素老师说道：“很多时候，人们为错误的信仰牺牲，还以为是自己成就了自己，实际上却是点燃了自己，照亮了别人的名字。而这个别人，大部分是一些政客和野心家。那些战争中的小兵，有谁会记得他们的名字呢？人们只会记得战争的发动者，只会记得希特勒、墨索里尼和东条英机等。肯定会有人以为，自己的牺牲能让这个世界变得更好，可实际上的好与坏，谁又能知道呢。”

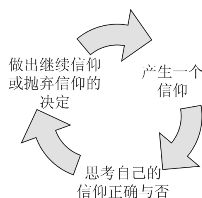


图7-5　信仰循环

伯特兰·罗素老师继续说道："逻辑学家比常人多说的一句话，就是'我可能是错的'。人们做的所有一切，都有自己的行为意义所在。没有人会为了一个明知错误的理念而牺牲，所以，在做出生死的决断前，一定要想好自己为什么要这么做。要知道，信仰本身是没有错的，错的只是人类意志的体现，关键就在于指引信仰的方向。"（见图7-5）

"我说的这些，都是次协调逻辑的内容，其主要基于大逻辑的观点，"伯特兰·罗素老师说道，"将次协调逻辑放在了与非经典逻辑、逻辑真理观、诸矛盾问题及科学新模式相联系层面上来探讨其哲学价值，并认为，由次协调逻辑所带来的哲学问题是积极的。"

大家都心悦诚服地点点头。伯特兰·罗素老师继续说道："记得第一次世界大战的时候，我没有去参战，而去反战。有个老太太很生气地质问我说：'别的小伙子都为了保卫文明，穿上军装去打仗了，你就不惭愧么？'我是这样回答的：'我就是他们要保卫的那种文明。'"

大家听了，身上不由得泛起热血，这句话实在是太有范儿了！伯特兰·罗素老师没有自豪，而是认真地说道："我说过两句话，一句是：'我不会为我的信仰而献身，因为我可能是错的。'还有一句话是：'你相信什么并不重要，重要的是你别完全相信它。'我希望这两句话能带给各位一些感悟。"

在学生们热烈的掌声中，伯特兰·罗素老师整理了自己的教材，慢步走下了讲台。

第八章　莱布尼茨导师主讲“非逻辑思维的根源”

本章通过四个小节，详细介绍逻辑学中的极端现象。同时使用了大量的佐证，以及幽默易懂的配图，为读者讲述了非逻辑思维的根源在哪里。本章内容丰富，且文字浅显易懂，读者能在轻松明快的氛围下进行阅读。本章适用于逻辑思维能力较弱的读者，可以帮助这部分读者提高自身的逻辑思维能力。

戈特弗里德·威廉·莱布尼茨（Gottfried Wilhelm Leibniz，1646—1716）德国数学家。第一个公开微积分方法的人，并且符号被主流应用，而牛顿是确认早于戈特弗里德·莱布尼茨莱布尼茨使用微积分的。

中年后戈特弗里德·莱布尼茨健康出现问题，智力退化严重，初步估计一次剧烈的健康下滑产生于莱布尼茨去往意大利后。戈特弗里德·莱布尼茨于50岁左右开始研究古代中国并且与闵明我通信，70岁辞世。在其死后第一时间由好友——戈特弗里德·莱布尼茨所敬重的法国高人伯·方特纳尔撰写生平。

第一节　怀疑，是否是不幸的根源

张萌上了伯特兰·罗素老师的课程后，心情久久不能平静。虽然早就听闻伯特兰·罗素老师的写作功底深厚，但没想到讲课也如此有吸引力。今天的老师能否超越伯特兰·罗素老师，带给自己更大的惊喜呢？

怀着这样的心情，张萌来到了课堂上。此时的大厅已经坐满了人，张萌迅速占领了一个座席，等待着今天的逻辑学老师“大驾光临”。

就在大家翘首以盼之际，一位老师缓缓走向大厅的正中央。老师一上来，张萌就和学生们发出了一阵爆笑：这位老师的打扮也太好笑了吧。

一位中年男子，穿着古典绅士装，头上戴着厚重的黑色假发，脖子上戴着白色的围巾。在大家的笑声中，男子缓缓开了口：“各位下午好啊！我是今天的逻辑学老师，戈特弗里德·威廉·莱布尼茨！”

“哦！您是第一个公开微积分方法的数学家！”一个戴眼镜的男生兴奋地说道。

戈特弗里德·莱布尼茨老师颇为自豪地点头表示肯定：“是的，正是在下，但我更自豪的身份，就是我逻辑学家的身份。讲好逻辑学，也是我此行的目的。在我开始讲课之前，想先问各位一个问题——怀疑，是否是不幸的根源呢？”

张萌有些纳闷。按照逻辑思维，常对事物表示怀疑，才能发掘真理，因此，怀疑怎么会跟不幸牵扯到一起呢？

戈特弗里德·莱布尼茨老师看着满脸疑惑的学生们，笑着说：“各位，在学术方面保持怀疑的态度，当然是一件可取的事情。但是，如果在生活中事事怀疑，那就不好了。”

一个男生举手示意道：“戈特弗里德·莱布尼茨老师，您有什么例子可以证明，怀疑在生活中不是一件好事吗？”

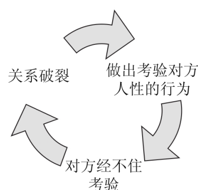


图8-1　考验

戈特弗里德·莱布尼茨老师调皮地笑了："我认识一对年轻的夫妻，两个人的感情非常好，但妻子却不放心自己丈夫的忠诚。于是，她让自己最漂亮的朋友出马，考验丈夫是否花心。结果当然是丈夫没有经受住考验，两个人以离婚收场了。"（见图8-1）

一个女孩子有些不忿地说道："我觉得妻子做得没错，是丈夫没有经受住考验，如果不考验他，以后还会出现这样的问题。"

戈特弗里德·莱布尼茨老师摇摇头，说道："是这样吗？按照丈夫的条件，如果没有妻子的怀疑，他可能一辈子都碰不到如此漂亮的女人，两个人也会平淡幸福地过完一生。但是，这样好的未来，都葬送在妻子的怀疑上了，不是吗？"

女孩子深思了片刻，点头表示同意戈特弗里德·莱布尼茨老师的说法。

"还有一个例子，某位房地产老板有一位得力手下，这位手下给自己赚来了无数钞票，"戈特弗里德·莱布尼茨老师说道，"于是，老板打算奖励他一套房子，就对手下说：'你自己在整个小区里任选一套吧！'手下就选了一套户型很好的大房子。这时，老板却不满意了。"

大家都了然，这个老板是在考验手下呢！果然，戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道："老板心里暗想：没想到你这么贪！于是，老板就擅自将手下选的大户型，换成了一个70平方米的小户型。手下当然心怀不满，于是跳槽走人了，老板就此失去了一个得力干将。"（见图8-2）



图8-2　房产

大家都叹了口气，看来，生活中的怀疑的确是不幸的根源啊。

戈特弗里德·莱布尼茨老师看着有些消沉的学生们，笑着开了口：“各位先别忙着叹气，我这儿还有正能量的例子呢。各位知道芬森吗？他是丹麦著名的医学家，也是诺贝尔奖的得主。在他晚年时，打算培养一个接班人，在众多的候选者中，芬森选中了一个叫哈里的年轻医生。但是他又担心，怕哈里不能在枯燥的医学研究中坚持。于是，芬森的助手向他提议：‘让芬森的一个朋友假意出高薪聘请哈里，看他会不会动心。’”

张萌暗想，人生在世，谁不希望自己能有个好工作呢？这样考验人未免有些过分了。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道：“然而，芬森却拒绝了助手的提议，他说：‘不要站在道德的制高点上俯瞰别人，也永远别去考验人性。哈里出身贫民窟，怎么会不对金钱有所渴望。如果我们一定要设置难题考验他，一方面要给他一个轻松的高薪工作，另一方面希望他选择拒绝，这就要求他必须是一个圣人。’”

大家听完这段话，不由自主地鼓起掌来。是啊，我们自己也都不是圣贤，有什么资格要求别人做一个圣人呢？

戈特弗里德·莱布尼茨老师有些感慨地说：“最终，哈里成了芬森的弟子，并且成了丹麦著名的医学家。当他听说恩师拒绝考验自己人性的

时候，不由得泪流满面：‘假如当年恩师用巨大的利益做诱饵来评估我的人格，我肯定会掉进那个陷阱。因为当时我母亲患病在床需要医治，而我的弟妹们也等着我供他们上学，如果那样，我就没有现在的成就了。’”

张萌也颇为感慨地叹了口气，是啊，在生活中，怀疑的确是不幸的根源。如果选择相信对方，放弃对对方的考验，说不定就是柳暗花明呢？对一个喜欢美食的人来说，把他绑起来，告诉他不许动桌子上的珍馐，无疑是一件困难的事；而对一个皇帝来说，让他有一呼百应的权力，却让他吃糠咽菜以身作则，也是痴人说梦的事吧。

戈特弗里德·莱布尼茨老师说道：“对于我们这些普通人来说，都会有自己在乎的东西，而且，人都是有私心的，基本没有任何人能说：自己可以无私地为陌生人奉献而不求任何回报。因此，不要站在道德的制高点上怀疑别人，这才是聪明人的举动。”（见图8-3）



图**8-3**　道德制高点

大家都心悦诚服地鼓起掌来。

第二节　玩世不恭与盲目乐观

戈特弗里德·莱布尼茨老师在掌声稍停后，又开始了新的问题："在座的各位，相对于一丝不苟的人，是不是都更喜欢和玩世不恭的人相处呀？"

大家都笑了，是啊，都感觉和玩世不恭的人在一起，不会那么严肃，也不会让人有压迫感。戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说："大家都喜欢玩世不恭的人，因为大家都觉得，玩世不恭是一种人生态度。玩世不恭的人比较达观，不会锱铢必较，其实这也是一种对现实生活的应对方法，是一种超然世外的自我解脱。"

学生们都点了点头，和玩世不恭的人相处，的确更轻松愉快一些。

"然而，"戈特弗里德·莱布尼茨老师来了个转折，"玩世不恭却不能同乐观画等号哦！要知道，乐观和盲目乐观可是大有区别的！"

张萌点点头，确实，什么事情都要有一个度。乐观是好事，是人们愿意用积极的心态面对一切的高贵性格。乐观的人会用平和的心态，理智地面对一切状况。而盲目乐观则不同，它可能会造成严重的后果，是一种不理智的、逃避的表现。

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说："中国有一个成语，叫乐极生悲。这个词在逻辑学上也是很出名的词。各位知道乐极生悲背后的典故吗？"

张萌和大部分同学都摇了摇头。戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道："我来给各位讲讲吧。乐极生悲，原来叫'乐极则悲'，出自《史记·滑稽列传》。战国时期，齐威王喜欢彻夜饮酒作乐。有一年，楚国大军压境，齐威王赶紧派心腹淳于髡上赵国求救。果然，淳于髡带来了赵国的十万大军，保住了齐国。齐威王很高兴，就摆了酒宴请淳于髡喝酒。"

学生们听得津津有味，没想到这些外国的逻辑学家都对中国的历史颇有研究啊。看来中国历史对逻辑学的影响很深远。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道："酒宴上，齐威王问淳于髡：'先生喝多少酒才会醉？'淳于髡一看这架势，就知道齐威王又要彻夜饮酒作乐了。于是说：'在下喝一斗酒也醉，喝一石酒也醉。'齐威王不解其意。淳于髡解释道：'我在不同场合、不同情况下，酒量是不一样的。所以我得出一个结论——喝酒超过量，就会因醉乱礼节；如果快乐

超过量，就会发生悲伤的事情。’齐威王明白了，做事超过一定限度，就会走向反面，于是齐威王接受了淳于髡的劝告，从此再未彻夜饮酒作乐。”

大家听完这个典故，不仅对淳于髡心生崇敬，也对深谙中国历史的戈特弗里德·莱布尼茨老师心服口服。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说：“一味地乐观，会让我们的理智被蒙蔽，让我们看不到接下来会发生的危险。在我们的生活中，这样的例子也比比皆是。”

张萌点点头。自己在律师事务所的时候，经常听前辈说这样一句话：“我们是不是乐观过头了？”这个问题似乎有些奇怪，张萌也怀疑过，乐观一向被看成通往成功的关键因素，怎么会有过头一说呢？如今听了戈特弗里德·莱布尼茨老师一番话，才明白过分的乐观，容易让我们渐渐远离现实。

戈特弗里德·莱布尼茨老师说道：“逻辑思维会告诉各位，保持恰当的乐观，看到前方的光明，但不要过分乐观，让自己对即将到来的问题进行错误估计，酿成大错。”（见图8-4）

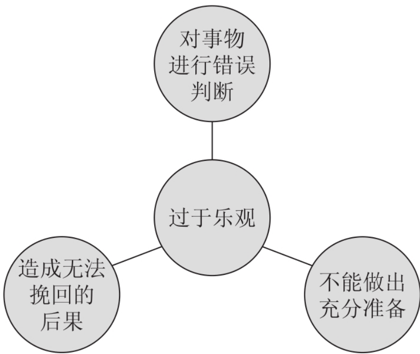


图**8-4**　过于乐观

一个梳马尾辫的女生举手示意道：“戈特弗里德·莱布尼茨老师，如果太乐观，会造成什么样的后果呢？古人的事例太遥远，您能给我们举一个贴近生活的案例吗？”

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着回应道：“当然可以。请问你平时喜欢旅游吗？”

女生点点头，说很喜欢。戈特弗里德·莱布尼茨老师拿旅游作例子，说道：“比如说，你去非洲旅游，在大草原上走到一半，突然发现车子没

油了。周围是对你虎视眈眈的狮群，你会选择什么方案？”

女生犹豫了一会儿，说：“我会选择在原地等待救援。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说：“你很理智，这就说明你不会有盲目乐观的趋势。如果是盲目乐观的人，可能会忽略油表，以为油表坏掉了，其实车子还有油，然后反复发动车子；或者跳下车选择步行。盲目乐观的人会认为，狮子可能是吃饱了，或者会无视自己，自己不会发生危险。”

女生恍然大悟，看来盲目乐观的确是要不得的。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道：“我有一个小时候的玩伴，他是虔诚的基督教徒。他是一个很乐观的人，我们都认为没有什么困难能打倒他。然而，一场大病袭击了他，这时候，他的乐观却害了他。我们让他去看医生，他却觉得自己不会这么早死亡，于是只日夜祷告，拒绝去医院。结果他信赖的上帝也没有给他更多的时间。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师在胸前画了个十字，继续说道：“我是一个逻辑学家，逻辑思维让我时刻记着‘度’，过刚易折也是这个道理。纽约大学的心理学教授也致力于这样的问题：凡事都往好处想，真的更容易成功吗？于是他做了一个实验，但是实验结果却显示：过分乐观的思考，经常会妨碍我们，让我们更难实现目标。”

一个微胖的女生举手示意道：“没错，戈特弗里德·莱布尼茨老师，我经常幻想自己减肥成功的样子，但这却让我控制不住自己的食欲，导致减肥失败。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师点点头，说道：“是啊，每一个研究中都指向同样清晰的结果：所有那些抱着乐观的幻想、认为可以顺利达成目标的人，他们的这种乐观对成功并无帮助，反而妨碍了梦想的实现。这也要求我们锻炼自己的逻辑思维，切忌盲目乐观。”

第三节　逻辑高手在论证，而你在争吵

戈特弗里德·莱布尼茨老师话音刚落，一个男生和一个女生便小声争论起来。张萌有些不满地看着他们，周围的学生也露出无奈的表情。戈特弗里德·莱布尼茨老师却没有因为二人的失礼而生气，反而饶有兴味地问道：“你们在讨论什么，能不能让我们也听听？”

女生有些不好意思地说道：“对不起，戈特弗里德·莱布尼茨老师。我不是有意的，只是他说话实在叫人生气，我才忍不住跟他论证一番。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师温和地问道：“那么，你们究竟在论证什么呢？”

男生开口道：“是这样的，我们本来打算上完您的课后，去医院看病。但是，她却坚决不去看中医，说中医是伪科学，我才忍不住论证了两句。”

女生听了不服气地说：“中医当然是伪科学，我不是早告诉你了吗？现在还有人信中医，是不是傻？”

男生无奈地说：“你倒是给我举个例子啊，中医怎么就是伪科学了？现在不都讲究中医养生吗？”

女生一副不愿理论的样子，说道：“中医就是伪科学，你爱信不信。”

男生看着戈特弗里德·莱布尼茨老师，神色颇为无奈。

戈特弗里德·莱布尼茨老师安静地听了片刻，不由得笑出声来：“你们两个刚才的对话，可不能算是论证啊，只能说是争吵。要知道，逻辑学上的论证是要求很强的逻辑性的，而你们刚才争吵的内容，大部分都是情绪控制。”

男生和女生闻言后都不说话了，戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说：“好吧，我就给各位讲讲吧。为什么大家经常与人争辩，却得不出什么建设性的结果呢？原因就在于，各位的交流不是在论证，而是在争吵。托马斯·刘易斯说过：‘辩论是真正安静而多思的对话。’这就意味着辩论的过程需要不偏离原本的话题，有健康的交互的思考过程，只有这样才能得出有益的结论和灵感。”（见图8-5）



图8-5　辩论

女生一脸若有所思，然后说道：“戈特弗里德·莱布尼茨老师，按您这么讲，我只能用写信或者发信息的方式和他交流了。因为我只要面对面交谈，就控制不住自己的情绪。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说：“能知道自己容易被情绪左右，也证明了你还是有逻辑思维能力的。其实，意见不合的解决办法不外乎两点。第一，认识到自己不一定是正确的，然后对对方的见解采取一种包容、学习的态度；第二，觉得自己一定是正确的，于是通过各种实践结果告知对方。如此一来，双方都能从中学习、感悟到一些东西。”

张萌点点头，不由得脱口而出：“逻辑论证是求真，而不是求胜；争论的目的则是求胜，不是求真。因为争论的根源是从指责开始的，所谓指责，就是绝对不容许异端意见的存在。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师赞许地对张萌点点头：“这位同学的逻辑思维很强嘛。没错，在我们逻辑学中有一个法则叫‘锤子法则’，这个‘锤子法则’在管理学上同样适用。是说如果把锤子放在孩子手里，那孩子肯定会用锤子把周围东西敲打个遍。孩子不是木匠，也不是钣金工人，他不会使用锤子，但人都是这样，有了锤子，就想到处试试，验证一下锤子的功效。”

学生们都点点头，表示同意戈特弗里德·莱布尼茨老师的说法，但是大家不知道他想表达什么意思。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说：“孩子会选择不顺眼的东西来验证锤子的功效，对不合心意的、不了解的东西，就会抡起锤子来。在这

里，锤子的功效就发生了扭曲。在这些人眼里，判断是非的标准就成了自己。他们把自己不知道的事物统统归结到‘应该敲打’的地步，锤子就代替了真理，成了判断是非的标准。”（见图8-6）

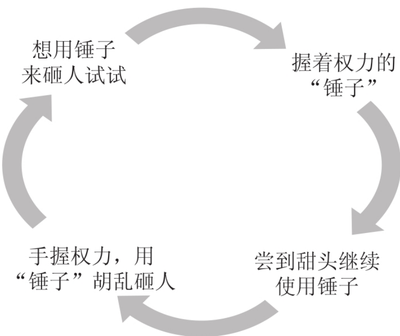


图8-6　循环

大家都恍然大悟，戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道：“至于中医科学与否的问题，其实在20世纪就有了这样的争论。尤其是西方科学传进中国后，对中医的质疑之声就从来没有停止过。在人类进入21世纪后，一把锤子又砸向了中医，引起一场大论战。”

“那么，戈特弗里德·莱布尼茨老师，中医到底科不科学呢？”一个性急的男生问道。

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说道：“对于中医到底科不科学的问题，我现在不做回答。但是引发中医论战的原因我却可以用逻辑思维告诉你。解释只有两个：第一个，就是上面所说，锤子落到了不会使用的人手中，他不喜欢中医，认为中医是不科学的，所以掀起了中医不科学的舆论；第二个，就是因为虚荣心，因为表现欲膨胀，这种人甚至不明白中医的含义，只想表现自己，或者为了出名瞎嚷嚷。”

男生点点头，表示自己明白了。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道：“争论和论证的区别，各位想必已经清楚了。在现实生活中，总有些问题会引发我们的辩论点。例如，诸神到底存在与否，外星人究竟存在与否，各位的理性经验和感性经验等，都是可以辩论的点。但是，各位要知道，这些辩论或者争论是不会有结果的。因为我们并没有真正认识完这些东西，所以关于这些的逻辑论证也是不存在的。引发各位争论的，只是各自的情绪罢了。”

学生们都心悦诚服地点了点头。戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说

道："我不否认，你能在有些争论中得到结果，但有时候，你得到的结果也许只是对方不想再继续争辩的敷衍之词，这就需要我们用逻辑思维分辨真诚背后的另一面。"

第四节　真诚的另一面

戈特弗里德·莱布尼茨老师此言一出，刚才争论的女生便大为感慨道：“戈特弗里德·莱布尼茨老师，您说得太正确了。我俩每次争论，他最后都要加一句‘算你赢了行不行？’这句话真是让我特别生气。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说：“这句话好像很容易让对方生气。其实，你生气是因为你的逻辑思维告诉你，他这句话只是在敷衍你，一点儿都不真诚。你赢了并不是你辩论赢的，只是因为他不愿意跟你计较，是吗？”

女生狠狠地点点头，说道：“没错，虽然我争论的目的是想赢，但是他这种不真诚的态度让我很生气，让我更想跟他争论下去，最后就会变成是我在无理取闹。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说：“其实，他的口气只是有些怨怼，我的本意，是想让各位运用逻辑思维，学会辨别真诚背后的虚假。”

张萌说道：“您的意思，是让我们透过现象看本质吧？”

戈特弗里德·莱布尼茨老师赞许道：“不错，正是如此。在逻辑学中，从对方的语言、口气和表情方面，解析出对方的真实想法是十分必要的。当各位在看待问题时，能够抓住这个事件背后的‘根本运作逻辑’，就能理解它真正的前因后果，才不会被这个事件无关紧要的表象，以及你对它的感情偏见影响了判断。”

戈特弗里德·莱布尼茨老师继续说道：“学会看清真诚背后的另一面，是一种非常重要的思维方式。有了这种思维方式，你才不会在无效的事情上浪费时间，你才会准确地抓住对方想表达的重点，而不是一直做在现实问题上毫无解决办法的人。”（见图8-7）



图8-7　真诚背后

一位女同学举手示意道："戈特弗里德·莱布尼茨老师，我们应该怎样判断别人真诚背后的东西呢？我就很容易被骗，谈过三次恋爱，每次都以被骗收场。"

戈特弗里德·莱布尼茨老师对这位女生表示了自己的同情，然后说道："其实，判断对方是否真诚很容易。我会通过逻辑思维方面，给各位介绍两个方法。第一个方法就是你们中国的古话：日久见人心。时间会告诉你对方是否真诚。第二个方法是从细节入手。一个人的习惯是不容易改掉的。"

这位女生有些不解地问："您能说得具体一点吗？"

戈特弗里德·莱布尼茨老师笑着说："当然。恋爱中的女生，眼里的世界总会多些色彩，也会因此忽略很多问题。例如，一个男生总是对你甜言蜜语、海誓山盟，却不肯在你生病的时候专门跑一趟给你送药。此时，旁观者会看出男生的不可靠，而恋爱中的女生却会为男生的行为找出各种借口，从而忽视他的不可靠。"（见图8-8）



图8-8　真诚与否

女生有些恍然大悟道：“您是说，我应该用旁观者的立场谈恋爱吗？”

戈特弗里德·莱布尼茨老师摇了摇头：“并不是，我只是想让各位无论何时，都不要被表象蒙蔽住自己的逻辑思维。要知道，真诚与否，不是两句甜言蜜语就能看清的。”

女生若有所思地点点头。戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道：“其实，我们在与人交流的时候，经常会用到很多套路。例如，‘见人说人话，见鬼说鬼话’。当你与人接触时，总会通过你能看到的信息做出简单的判断。例如，从对方的行业、职业、职务、喜好等作为切入点，开始进行顺畅的聊天。从你一眼能够看到的东西，往你一眼看不到的东西去聊，这是聊天的基本规律。”

大家频频点头，确实，在与人交往的过程中，总会有这样那样的原因，来做出一副平易近人好相处的样子来。

戈特弗里德·莱布尼茨老师清了清嗓子，接着说：“然而，你说得再多，做得再多，如果不是出于本心的真诚，是注定装不了一辈子的。因为你若说了一个谎，就需要编制更多的谎来圆。如果不是出于本意的真诚，就像一张编制的网，你总会回头思忖才能勉强理清走过的路。这也是为什么谎言经不起时间考验的原因。”

学生们纷纷点头，表示明白。

戈特弗里德·莱布尼茨老师接着说道：“很多人兜了一圈才终于知

道，原来，只要是谎言，不管是多完美的套路，不管伪装得多么真诚，最终都会被打败。其实，真诚才是世界上最深的套路。因为只有真正的真诚，才能经得起逻辑思维的考验和推敲。”（见图8-9）

大家不由自主地为戈特弗里德·莱布尼茨老师的话鼓起掌来，掌声久久不能平息。戈特弗里德·莱布尼茨老师就在这热烈的掌声中，缓缓地走下了讲台。



图**8-9**　谎言

第九章　杰文斯导师主讲“数与量之间的逻辑”

本章通过四个小节，详细介绍“数”与“量”之间的逻辑思维。本章的导师威廉姆·杰文斯，其长处就在于开创性的思考，通过作者幽默风趣的语言，能让读者很容易地理解公开含义和隐藏含义，能宏观揽全局，微观见细节。威廉姆·杰文斯的长处，就是能利用图形来处理抽象的逻辑学概念，因而本章的配图也十分有趣易懂。本章适用于逻辑思维能力较弱的读者，并能帮助这部分读者显著提高其逻辑思维能力。

威廉姆·斯坦利·杰文斯

（William Stanley Jevons, 1835—1882），生于利物浦，英国著名的经济学家和逻辑学家。1864年他出版了一本书，名字是《纯逻辑，或数与量之间的逻辑》，其基础是乔治·布尔的逻辑体系。随后几年他致力于研究逻辑机器，正是该研究，让他知道给定逻辑前提，可以用机械模拟出来。

他随后发表的《逻辑学初级教程》很快成为英语世界里最为流行的逻辑学基础教科书。那时他还写了很多逻辑学论文，这些论文于1874年以《科学原理》为书名发表，在这部书中，他对早期的纯逻辑和同类替代做了具体的表述，还发展了归纳是演绎的简单反转的观点。

威廉姆·杰文斯的长处在于开创性的思考，而不是批判；他以一个勤勉的逻辑学家、经济学家和统计学家闻名后世。

第一节　公开含义和隐藏含义

今天已经是张萌的第九节课了。前八节课的内容让张萌受益匪浅，她已经被逻辑学深深地吸引了。

上节课，戈特弗里德·莱布尼茨老师给大家带来了一段精彩的时光，也让张萌深刻了解了逻辑思维有多重要，今天又会是哪位导师带来精彩一课呢？

怀着这样的心情，张萌坐到了座位上。

“各位下午好！”一个洪亮的声音打破了安静的课堂。张萌循声往讲台上看去，只见一个穿着棕褐色西装，发际线很高的中年人正微笑着做着自我介绍。

张萌看着他，突然脱口而出道：“您是威廉姆·斯坦利·杰文斯！”

威廉姆·杰文斯老师愉快地笑了：“没想到我会被认出来，我真是太高兴了。”

一个西装革履的男士有些迫不及待地说：“我也认识您，但我是在经济学方面认识您的啊，您应该是位经济学家吧？我最近对经济学很感兴趣，您能大概讲讲吗？”

威廉姆·杰文斯老师神秘地笑了笑：“我在逻辑学方面的地位，可不比经济学低哦！至于经济学方面的内容，有机会我会给大家讲解的。”

这位西装男有些不依不饶：“有机会是什么时候？今天吗？”

威廉姆·杰文斯老师看着穷追猛打的学生，有些无奈地笑了：“你要读懂我这句话的隐藏含义呀，我这么说只是在委婉拒绝。”

西装男恍然大悟地挠挠头，赶紧给威廉姆·杰文斯老师道歉：“实在对不起，我这个人平时就听不懂别人的画外音，这也是让我很苦恼的一件事。”

威廉姆·杰文斯老师摆摆手，示意男生坐下，然后说道：“我很理解，在座的大部分人可能都和这位男同学一样，有这方面的苦恼。其实，这只是各位的逻辑思维还不够，所以不能读懂别人话中的隐藏含义。”

张萌问道：“您说的隐藏含义，就是我们常说的言外之意吧？其实，

中国人很讲究言外之意的。”

威廉姆·杰文斯老师说道：“是呀，正是如此。言外之意，其实就是指话里暗含的、没有直接说出的意思。国外也有很多事例……这些话语之下隐藏的含义，往往是一个人智慧的体现。我来给各位讲个故事吧。”

大家一听有故事，纷纷竖起了耳朵仔细倾听。

威廉姆·杰文斯老师笑着说道：“各位都知道著名画家门采尔吧？一天，一位不知名的画家去拜访门采尔。这位画家一进门就对门采尔诉苦道：‘为什么我画一幅画只需要一天工夫，而卖掉它却要等上整整一年呢？’门采尔很认真地说：‘那你为什么不倒过来试试呢？’各位，问题来了，门采尔想表达的言外之意是什么呢？”（见图9-1）

张萌略一思索，答道：“门采尔的意思是，让画家用一年的时间画画，如此一来，只用一天的时间就能把画卖掉。也就是说，画家之所以卖不掉画，是因为在画上花费的时间太少，只有用心下苦功去画，画才会获得人们的认可。”



图9-1　卖画

威廉姆·杰文斯老师对张萌报以微笑：“连门采尔自己也不能说得更好了。中国有句老话，叫‘醉翁之意不在酒’，说的就是这个意思。我们与人交谈的过程，其实也是一个思考的过程。要运用逻辑思维，结合具体情境，准确分析对方的谈话内容，同时要注意对方的身份和心情等，只有这样才能准确抓住对方的言外之意。”（见图9-2）

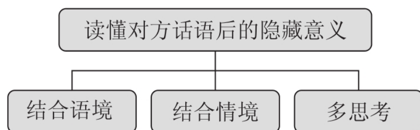


图9-2　隐藏含义

一个男生摇头道："这也太麻烦了吧！有什么话直接说不好吗？为什么非要拐弯抹角的，让人去猜呢？"

威廉姆·杰文斯老师摇头道："有时候，身份和当时的背景让你没有办法直接表达出内心的想法。例如，钢琴之王李斯特，他就面临着这样的情况。"

大家一听又有故事，不由得坐直了身体。

威廉姆·杰文斯老师接着讲道："李斯特受邀到克里姆林宫演奏。当演奏开始的时候，沙皇还在跟别人说话，李斯特觉得沙皇不尊重自己，于是停止了演奏。沙皇问他：'你为什么不继续演奏了？'李斯特却欠了欠身子，说道：'陛下在说话，我理当倾听。'"

大家都为李斯特的智慧拍案叫绝。

威廉姆·杰文斯老师说道："试想，如果李斯特直接告诉沙皇：'你不尊重我，我不想给你演奏了。'会造成什么样的后果？说不定会引来杀身之祸。这时候，运用逻辑思维巧妙应对，达到自己想要的目的，这才是聪明的做法。"

男生点头表示赞同："是啊，李斯特的言外之意，是'您不注意听我演奏，还说话，这是对我的不尊重，我演奏的时候您应该倾听'，但说出来却变成了自己需要倾听，这的确是很有智慧的应对方法。"

威廉姆·杰文斯老师说道："不错，就说牛顿吧，大家都知道被苹果砸到头了很痛，也都知道苹果很好吃，但却没有人能发现万有引力定律。因为我们的逻辑思维还不够，没有产生二次解读和联想。古代人看到自己生活的土地是四方的，而太阳却是东升西落，从而产生了'天圆地方'的假说。直到哥伦布环海旅行后，人们才意识到地球是圆的。因此，逻辑思维才是我们最应该培养的能力。"

大家都心悦诚服地点点头，看来逻辑思维的确很重要啊。

威廉姆·杰文斯老师笑着说："透过生活中的种种表现，认识其本质，这能够令我们更清晰、明智地认知世界，也能让我们嗅到隐含信息

中的危险（见图9-3）。且听我慢慢道来——”

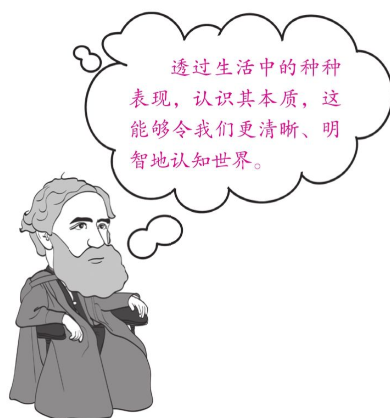


图**9-3**　认识世界

第二节　嗅到隐含信息中的危险

威廉姆·杰文斯老师此言一出，大家都陷入了思考：隐含信息有什么危险的呢？

“记得我去火车站候车时，经常会遇到一个卖咖啡的服务生，”威廉姆·杰文斯老师微笑地回忆道，“她总是礼貌地问我，需不需要在候车的时候来一杯咖啡。我也会礼貌地回复她，不需要。后来，来了一位更漂亮礼貌的服务员。”

大家一听漂亮，都发出坏笑声。威廉姆·杰文斯老师却一本正经地说道：“她总会礼貌地问我：‘您需要咖啡还是牛奶？’我都会犹豫一下，然后选择一杯我更喜欢的饮品。然后，那个月，我的生活预算超支了。”

大家都爆发出笑声，这个新来的服务员真会做生意啊。第一个服务员给出的选项是“需要”和“不需要”，百分之八十的人都会选择不需要；第二个服务员压根就没有给出“不需要”的选项，而客人往往会在两件消费品中选择一件自己更能接受的。

一个穿着正装的年轻人一拍手，说道：“这真是个好方法，我是做销售的，但是业绩总提升不上去，原来还有这种套路啊！”

威廉姆·杰文斯老师说道：“其实，利润不是销售出来的，而是谈判出来的。例如，当客户对你提出要求的时候，你应该用逻辑思维快速反应，然后组织语言。例如，客户会经常让你给些折扣或便宜一点，这时候，你如果直接拒绝，就可能会失去这个客户。”

穿正装的年轻人频频点头：“您说得太对了，那我应该怎么应对呢？”

威廉姆·杰文斯老师说道：“你可以微笑地对他说：‘可以呀，您帮我介绍个有效客户，我从自己的佣金中扣除一部分做您的优惠，介绍得越多，便宜得越多。’如此一来，问题就从你这里转移到客户那里，如果他不能给你介绍有效客户，你也就不用给他优惠了。”

大家都笑了，张萌也在心里暗想：以后与人交谈，一定要多留个心眼，可不能被人家绕进圈子里。

一个脸上带着抓痕的男生闻言也开了口：“威廉姆·杰文斯老师，您说得太对了，我就注意不到我女朋友的隐含信息，读不懂她的内心，所

以经常遇到危险。这有什么好办法吗？”

很多女生都露出了窃笑的表情，男生们则伸长了脖子认真听起来。

威廉姆·杰文斯老师笑着说：“女性的想法总是让男性无法捉摸，所以才有了‘女人心，海底针’这样的说法。以前也有很多人问我，女性到底在想什么？其实我也不知道女性脑子里想的是什么，因为每个人的想法都是瞬息万变的，而且女性的思维更偏向感性。”

“那您也没有办法吗？”男生有些失望地说道。

威廉姆·杰文斯老师神秘一笑，说道：“确实，女性的隐藏想法也可能很危险。因为男性思维偏于理性和整体，而女性思维偏向感性和细节，女性思维明显更情绪化。而且男性的表达是直线型的，而女性则是多线型，男性经常跟不上女性的思维，这也是男女吵架的根源。但是，我们却能从对方的语气和语言中解读出隐藏含义。”

很多男生都迫不及待地说：“威廉姆·杰文斯老师，您快给我们讲讲吧，女生有时候也是很危险的啊。”

张萌听完直撇嘴，其实女生还是很好懂的啊。果然，威廉姆·杰文斯老师开口道：“比如你跟你的女朋友吵架了，女朋友用很生气的口气对你说：‘我没有生气！’如果你相信了她的话，不去哄她，那你就太傻了。”（见图9-4）



图9-4　没有生气

男生们都点了点头，一个戴眼镜的男生说道：“这种情况我能分辨出来，但如果女朋友很平静的跟我说话，我又该怎么分辨她是否生气了呢？”

“没有口气，还有行为和语言呀，”威廉姆·杰文斯老师说道，“比如行为吧，你女朋友说不想跟你约会，但时间到了，她却准时出现在约会地点，就证明她是想跟你约会的啊。再有，如果你的女朋友说‘我犯得着生气吗’，那她百分之九十是生气了。”（见图9-5）

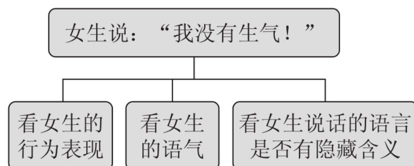


图**9-5**　背后的含义

男生们仔细琢磨了一下，确实是这个道理。威廉姆·杰文斯老师调皮一笑：“女性的心变化多端，让人捉摸不透，使大多数男性追求者无从下手、错失良机、半途而废、无功而返、功亏一篑。但如果你的逻辑思维够强，你就能抱得美人归。”

大家都发出了会心的笑声，威廉姆·杰文斯老师说道：“中国有句俗语，我觉得十分适合逻辑学——莫看江面平如镜，要看水底万丈深。这句话的意思是，我们在看问题的时候不能被表象所迷惑，要透过现象看到事物的本质，这样才能解决问题或者避开危险。”

学生们都点了点头，威廉姆·杰文斯老师接着说：“再如，一个被犯罪组织控制的女子，给家里打电话报平安的时候，对丈夫说：‘别忘了把我最喜欢的红色衣服拿去干洗。’丈夫立即理解了妻子话里的含义，因为妻子最讨厌颜色鲜艳的衣服，尤其是红色，所以家里根本没有红色衣服，丈夫判断妻子被人挟持了，于是报警，成功地救出了自己的妻子。”

张萌不由暗自为这位男子点赞，如果男子缺少逻辑思维，或者根本不把妻子的话放在心上，随口敷衍妻子一句，那妻子的处境就会格外危险了。

威廉姆·杰文斯老师仿佛看出大家的心思一般，笑着说道：“做事考虑周全，思考话里的隐藏含义是一种很好的习惯。所以，各位也知道逻辑思维的厉害之处了吧？读懂隐含信息中的危险，真的很重要。”

第三节　周全逻辑带来英明决策

威廉姆·杰文斯老师说道：“刚才我已经给各位说了，做事考虑周全，是一种很好的习惯。在逻辑学中，周全逻辑就是一个很好的例证。”

张萌开口问道：“威廉姆·杰文斯老师，周全逻辑就是做事要考虑全面吗？”

威廉姆·杰文斯老师微笑着表示肯定，然后补充道：“做事考虑全面，这是一种实实在在的好习惯。中国人常说，三思而后行，就是这个道理了。聪明人做事之前，会考虑到接下来的一步或两步以上，如此一来，他们就比别人多做了准备，面对问题的时候也就更从容。”

一个男生说道：“周全逻辑是一种天赋吧？可以后天培养吗？”

威廉姆·杰文斯老师笑着说：“当然可以，逻辑学方面的能力都是可以通过切实的行为来掌握和培养的。换句话说，周全逻辑实际上就是一种称为WOOP的套路。这种套路不但能让你考虑周全，还能提升你的心理动力，帮助你完成可行的目标。”（见图9-6）

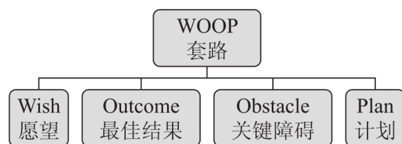


图9-6　WOOP套路

学生们不由得面面相觑，什么是WOOP套路啊？

威廉姆·杰文斯老师也不再卖关子，而是微笑地开了口：“WOOP其实是美国一对夫妻联手发明的，WOOP是四个字母的英文缩写，我们先看W。W是Wish，中文意思为愿望。也就是说，强烈的渴望是非常重要的。比如对考证的同学，‘这四门科目中，我至少要通过三科！’这样的愿望是很重要的。”

张萌点点头，确实，强烈的渴望会让人加倍努力，那O代表什么意思呢？

威廉姆·杰文斯老师继续说道：“第一个O，是Outcome的缩写，中文意思为最佳结果。在这里，周全逻辑要求各位用天马行空的想象，幻想目标达成后的美好画面。当然，不是让各位沉浸在这种想象里不可自

拔，而是让各位与现在的状况进行对比。处境和现在有何不同？别人会如何看待你？这件事成功后，你会收获哪些不敢想的好处？这样，你就会更有行动力，也会在接下来的奋斗过程中更拼尽全力。”

一个男生迫不及待地问：“那第二个O呢？”

威廉姆·杰文斯老师笑着说：“第二个O，是Obstacle的首字母，中文意思为关键障碍。这里同样要求各位运用天马行空的想象来预想自己在做事时会遇到哪些障碍。例如，最关键的障碍是什么？造成这种障碍的原因是什么？原因背后又是什么？这些都能追溯到很深的地方，也会对你大有助益。”

最前排的一位女生听得有些云山雾罩，于是开口问道：“威廉姆·杰文斯老师，您能给我们举个例子吗？”

威廉姆·杰文斯老师笑着点头应允：“当然可以。例如，你在准备考试过程中，你想到自己的关键障碍是不可能把全书内容学完。究其原因，就是你的学习效率不高，进展慢。然后，你进一步想象，进一步深究，你学习效率不高的原因是什么呢？就是你没有一个良好的学习环境，你经常窝在家里看电视剧。于是你选择去图书馆备考，最后学完了全书内容，顺利地通过了考试。”

最前排的女生心悦诚服地点点头，表示自己听明白了。

威廉姆·杰文斯老师继续说道：“如果你没有用到周全逻辑，你可能在考试失败后才会总结教训，但意识不到是在家学习太安逸，意识不到是电视剧影响了你。你可能偶然得知，通过考试的某个学霸的父母是中科院的研究员，于是你得出这样的结果：谁让咱跟学霸不一样呢，谁让咱没有当中科院研究员的父母，没有这个遗传基因呢。总之，意识不到自己失败的原因究竟是什么，下次备考也同样会失利。”

张萌用力点点头，然后问道：“那最后的P代表什么呢？”

威廉姆·杰文斯老师微笑着说：“这个P，大家应该很熟悉，就是Plan的缩写，中文意思是计划。制订计划表是一个良好的习惯，想必很多人也都有制订计划的习惯。例如，什么时候该做什么事，在某个日期之前做完手头的工作；或者当问题出现的时候，制订什么计划可以预防它等。”

一个大大咧咧的男生说道：“威廉姆·杰文斯老师，我就是个很随性的人，计划到底应该如何制订啊？”

威廉姆·杰文斯老师想了想，说道：“还是拿刚才备考的例子吧。当你进行到第二个O的时候，会发现自己关键障碍的解决方法是去图书馆学习。但你平时经常加班，根本没时间复习，而且图书馆离你家很远，你该怎么办呢？于是你制订了计划——休息日和不必加班的时候不睡懒觉，带着早饭，坐地铁去图书馆，吃一点东西后开始复习。这样一来，你的计划就解决了你的关键障碍。”

一个男生说道：“我记得戈特弗里德·莱布尼茨老师说过，幻想会让人意志软弱，不利于达成目的。”

威廉姆·杰文斯老师笑眯眯地说：“不错，你很注意听讲，我很欣慰。但是，戈特弗里德·莱布尼茨老师应该也说过，凡事要有个‘度’。你在做事时，用WOOP的顺序思考一遍，切记要思考完整。因为你说的情况，往往是思考到第一个O的时候就停下了，因为人们在幻想美好画面后，往往不愿继续思考关键障碍。如果在这里停下了，不但不会有效，反而会像你说得那样，降低行动力。”

“那我们应该怎么做呢？”

“你可以先做一番目标达成的乐观幻想，然后立刻思考可能碰到的障碍，这样既不会浪费你的精力，也能尽快让你走上可行目标的路子，同时也避免我们掉进单纯乐观幻想的误区，让大脑误以为目标已经达成，从而导致在可行的任务上，动力被提前释放掉。”威廉姆·杰文斯老师认真地做了回答。

一个女生说道：“威廉姆·杰文斯老师，您刚才说，男生更偏向整体，女生更偏向细节，是说男生比女生的周全逻辑更强吗？”

威廉姆·杰文斯老师摇了摇头：“当然不是，周全逻辑是能者居之，只要你按照WOOP的套路走，就能获得强大的周全逻辑。不过既然你说到了，我就给各位详细讲解一下，在面对事物时，应当如何宏观揽全局，微观看细节——”

第四节　宏观揽全局，微观看细节

威廉姆·杰文斯老师此言一出，学生们立马竖起了耳朵，想必大家都吃过这样的亏——要么是不注重宏观，对全局的掌控不够；要么是不注重细节，关键时刻掉链子。

威廉姆·杰文斯老师笑着说道：“在讲解之前，我先给各位说一下宏观和微观的含义。宏观毫无疑问，指的就是长远的、大的方面；而微观则是更细致的方面，是一些小细节。人们在观察和思考问题时，都会从宏观和微观两个角度来看。宏观即从总体上看，微观是从细节上看。宏观看全局，微观看数据；宏观看趋势，微观看事件。”

一个打扮得很时尚的女生捂住脸，说道：“威廉姆·杰文斯老师，您都把我说晕了。咱还是用例子说话吧！”

威廉姆·杰文斯老师也笑了：“好，那我就给各位举个例子吧。就拿中西方来举例，中国人偏向宏观，而西方人偏向微观；中国人更偏重规划，而西方人则讲究实际；中国人重视集体，而西方人则注重个人主义；中国人讲求宏观调控，而西方人讲求私有化；中国人讲究‘为国争光’‘为社会奉献’‘为人民服务’，而西方人提倡‘个人奋斗’‘个体幸福’。”

女生想了想，还是不太明白。

威廉姆·杰文斯老师顿了顿，很详细地讲解道：“就拿中国的‘一带一路’来说吧，这就是一种宏观行为。中国倡导和平合作、互利共赢、世界大同；而西方则不同，西方更讲究‘超级英雄’，希望唯我独尊，独霸世界。”

女生点点头表示明白了，威廉姆·杰文斯老师继续讲道：“在观察和思考问题的过程中，我个人更倾向于从宏观方面考虑。因为立足整体，用战略眼光纵览全局，才能抓住主要矛盾。当然，我并不是说微观不重要，因为在抓住主要矛盾后，解决具体问题时，还需要从微观入手，用战术手段从细节方面真抓实干，这样才能顺利解决问题。”

一位女同学推了推鼻梁上的眼镜，严肃地说：“我认为还是宏观更重要，只要稳住大局，一些枝叶末节大可不必处处留意。”

威廉姆·杰文斯老师摇摇头：“我亲爱的学生，你难道没听过一句古话，叫‘千里之堤，毁于蚁穴’吗？与宏观相比，微观似乎更不足道一点，但往往是这些不足道，才更容易决定大局的发展。细节决定成败，

这句话可不是说说而已。”

威廉姆·杰文斯老师微笑着说道：“随着经济的发展，专业化程度也越来越高，这就要求人们做事更认真精细。然而有很多‘差不多’先生，认为枝叶末节不是很重要，于是大大咧咧，马马虎虎，造成很多不可挽回的后果。”

戴眼镜的女同学有些不以为然道：“您能举个具体的例子吗？”

威廉姆·杰文斯老师彬彬有礼道：“当然可以，我记得中国在前几年发射澳星失败了吧？具体原因就是细节问题：配电器上多了一块0.15毫米的铝物质，正是这微不足道的铝物质，导致了那场澳星爆炸。正所谓‘失之毫厘，差之千里’。要想保证一个由无数零件组成的机器能够正常运作，就必须通过各类技术标准和管理标准，忽视任何一个细节，都可能导致无法挽回的灾难。”

女同学心服口服地表示同意。一位男生也举起手示意道：“那我们应该如何宏观纵览全局，微观抓住细节呢？”

威廉姆·杰文斯老师说道：“这就要看各位的逻辑思维能力了。各位应该都知道，逻辑思维是人们在认识事物的过程中，借助概念、判断和推理等思维形式，能动地反映客观现实的理性过程。因此，每个人的思维都有自己独到的地方。有的人逻辑思维相对弱一些，因此难以理解，或经常理解错别人的意思。所以，提高自己的逻辑思维很重要。”

那位男同学点点头，说道：“道理我都懂，但是我们应该如何提高逻辑思维呢？有没有行之有效的方法？”

威廉姆·杰文斯老师点点头，说道：“之前的老师也给各位介绍了提高逻辑思维能力的方法吧？其实，每个人提高逻辑思维能力的方法都不一样，对于本人来说，数学是我培养逻辑思维能力的一大利器。因为逻辑思维最基本的要求，就是抓重点，每句话都会有一个或两个关键词。只要你抓住这些关键词，理解对方的意思就已经事半功倍了。”

“那提高宏观能力呢？”

威廉姆·杰文斯老师笑着说道：“讲过的周全逻辑，就是提高宏观能力的好方法啊。万事思虑周全，就能纵览全局，梳理事态发展趋势，让自己始终有所准备。”（见图9-7）



图9-7　考虑周全

看着奋笔疾书的学生们，威廉姆·杰文斯老师笑眯眯地说："各位，今天的逻辑课程就到此结束了，给各位上课真的很愉快，下次再会。"

大家都鼓起掌来，希望用最热烈的掌声送别这位亲切的逻辑学家。

第十章　奥卡姆导师主讲“走在逻辑剃刀的边缘”

本章通过四个小节，详细介绍了片面思考的危害，也讲述了逻辑学大师奥卡姆的主要观点，即“剃刀定律”。奥卡姆认为命题中的词项概念就是思想中的事物是唯一真正的现实，而直觉能感觉到的客观事物倒是思想中事物的不完全的反映。作者通过对奥卡姆此言论的解读，用幽默风趣的语言，为读者展开了逻辑学画卷。本章适用于习惯片面思考的读者。

奥卡姆（Ockham，约1285—1349），英国学者。奥卡姆被称为无敌博士，曾加入方济各会修士会，在牛津大学学习，从1315—1319年在牛津任教。他是中世纪最后一批学者之一。

奥卡姆一以贯之坚持的是唯名论的个体化原则，奥卡姆反对托马斯·阿奎那所坚持的温和实在论，他认为人的理智所能把握的概念并不是真正的存在，世界上唯一真实存在的是个体，而概念是人类理智对于个别事物之间相似性的一种把握。

第一节　走在片面思考的陡峭之路上

今天，张萌本来心情很好，但上午却发生了一件事，让张萌有些气急败坏。

事情是这样的，张萌托朋友从国外买了一盒昂贵的巧克力，本想下班犒劳一下自己，没想到还没等午休，巧克力就被别人吃掉了。

肯定是事务所的小赵吃掉的，张萌暗想，办公室里的零食，只要没放在抽屉里，小赵总会不经允许私自吃掉。

正想着，有人从后面拍了张萌一下，张萌扭头一看，正是把自己拉到逻辑学课上的那名后辈。

“怎么啦张萌，怎么气鼓鼓的？”

“别提了，咱们事务所的小赵又把我的巧克力吃掉了，这盒巧克力可是我特意代购买的，一小盒要好几百呢。”

“不会吧，”后辈有些惊讶，“小赵上午刚吃了我一盒饼干，你看见他吃你巧克力了吗？”

张萌气呼呼地说：“我倒是没亲眼看到，但除了他还有谁？咱们事务所里就他有这个毛病。”

正在这时，一个穿中世纪服装的人从后面走来，同时拍了拍张萌的肩膀：“这位同学，你刚才说的话我都听到了哦！这可不好，在没有证据的前提下随便怀疑别人，可是一种片面思考的表现哦！”

张萌正在气头上，于是不情愿地说道：“您是哪位啊？”

来人笑眯眯地开了口：“自我介绍一下，我是各位今天的逻辑学老师——奥卡姆。”

张萌有些无奈地说：“可是，奥卡姆老师，您不知道，这个小赵平时就喜欢私自吃掉别人的东西，这怎么能说我是片面思考呢。再说了，什么是片面思考啊？”

奥卡姆老师笑眯眯地说：“片面思考是一个很跳跃的词汇哦，就是你的思维以个人为中心，超越了现实存在的事物。例如，你对隔壁的帅哥说‘你是一条泥鳅’，但实际上，你的邻居不是一条泥鳅，但你坚持你的意见，就说他是一条泥鳅，那这就可以说是你的片面思考了。”

张萌还想反驳，奥卡姆老师却没有给她机会，而是问她：“你听说过狐狸和葡萄酸的故事吗？”

张萌有些疑惑地说：“听过。”

奥卡姆老师笑着说：“狐狸走到一个葡萄架下，想方设法地摘葡萄，但是无论如何都够不到。于是，狐狸看着饱满的葡萄说道：‘算了，这个葡萄太酸了，不好吃。’这只狐狸只是抓不住葡萄，所以编造了一个能让自己好过一些的借口，聊表安慰。其实你也是这样的心理。你不知道巧克力是被谁拿走的，所以片面判断是小赵拿走的，让你的怒火有一个可以发泄的对象。”

张萌想了一下，无奈地表示赞同奥卡姆老师的说法。

一个男生对张萌笑了一下，然后发出了疑问：“奥卡姆老师，片面思考有什么不好吗？既给自己找了一个发泄的对象，又帮助自己确定了一个嫌疑人。”

奥卡姆老师无奈地说：“我给各位讲个小故事吧。在很久以前，舍卫城的人都没见过大象。有一天，外邦进贡了一只大象，全城都骚动了，大家都来看热闹。有五个瞎子也想知道大象到底是什么样子，于是就挤进去，打算用双手鉴别。”（见图10-1）

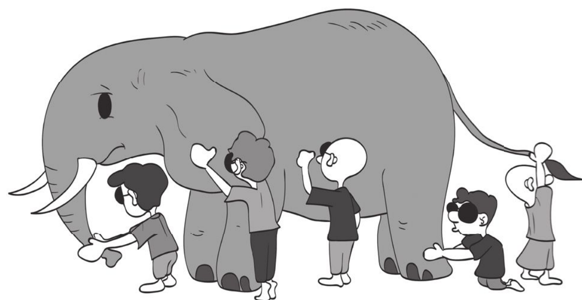


图10-1　摸象

有些听过这个故事的学生已经猜到奥卡姆老师的意思了。

奥卡姆老师说道：“第一个瞎子走上前去，用手摸到了大象的肚子，于是说‘我知道了，大象长得像堵墙’；第二个瞎子走上前去，用手摸到了大象的耳朵，于是说‘我知道了，大象长得像个簸箕’；第三个瞎子走上前去，用手摸到了大象的脚，于是说‘我知道了，大象是圆柱形的，像个桶’；第四个瞎子走上前去，用手摸到了大象的尾巴，于是说‘我知道

了，大象长得跟蛇差不多’；第五个瞎子走上前去，用手摸到了大象的鼻子，于是说‘你们说得都不对，大象就是个大钩子！’”（见图10-2）

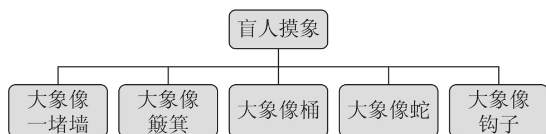


图10-2　盲人摸象

大家都发出了阵阵笑声，奥卡姆老师继续讲道：“五个瞎子各执己见，互不相让，谁也没有把大象摸全。智者知道了这件事，就对弟子们说道：‘你们瞧，这五个人都没见过大象的真正样子，众生都如瞎子摸象般，偏执一方，堕于边见，所以不能洞悉世事的本来面目。’”

学生们欣然地同意了奥卡姆老师的说法，张萌也表示心悦诚服。

奥卡姆老师对张萌笑了笑，讲道：“一个人对事物的判断，主要来自丰富的知识和以往的经验。如果说一个人犯了片面思考的错误，很大原因就在于他对相关知识掌握得不够，因此，思考问题会有局限性，会比较片面。尤其是在经验丰富的前提下，更容易自持经验，在过分自信的状态下走向极端。”

张萌忍不住开口问道：“奥卡姆老师，那我应当如何做，才能避免片面思考呢？”

奥卡姆老师笑眯眯地讲道：“先实践，再提高，这是最好的方法；与人交往的过程中，做到换位思考，即便小赵真有这些毛病，但如果不是他做的，受到别人冤枉也是一件很痛苦的事；做到多角度思考；凡事留有余地，不要太武断，不要忙着下结论。其实，每个人的人生都是一个自我完善的过程，只要平时稍加注意，就能避开片面思考的深渊。”（见图10-3）

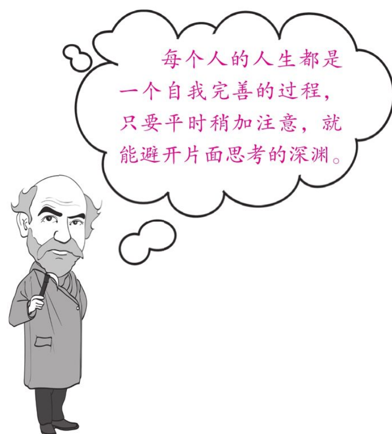


图10-3　片面思考

“您说得简单，但具体做起来，就未必有那么容易了吧？”一个男生对奥卡姆老师发出了质疑之声。

奥卡姆老师笑着说：“哪有十分复杂的事情呢？世界上百分之九十的烦恼，都是我们自找的罢了。下面我就给各位讲解一下本人最出名的理论——剃刀定律。”

第二节　何为“剃刀定律”

“剃刀定律？听着好无情啊。”一个女生小声说道。

奥卡姆老师对她报以微笑，然后说道：“各位知道吗？我是中世纪的最后一批学者之一。这也说明我对逻辑学还是有所贡献的。当时，处于英国中世纪的我，对那些无休止的‘共相’‘本质’之说厌烦无比。于是著书立说，告诉世人我只承认确实存在的东西，对于那些空洞的东西，我认为应该无情地剔除。因此，我的理论被世人称为‘剃刀定律’。”（见图10-4）

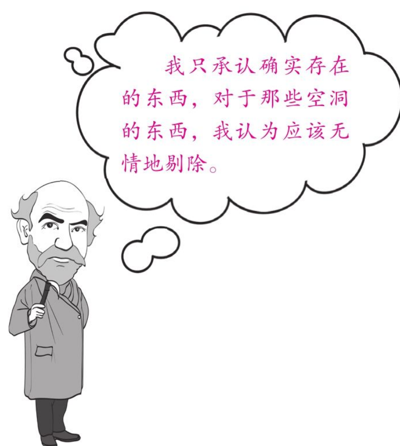


图10-4　自我完善

一位学经济的同学突然喊道：“哦！我想起来了，您主张的‘思维经济原则’，概括起来就是‘如无必要，勿增实体’，人们为了纪念您，就把您的这句话称为‘奥卡姆剃刀’！”

奥卡姆老师微笑地说：“没错，我这把剃刀出鞘后，把几百年间争论不休的神学全都剃秃了，最终让科学和哲学从宗教中彻底分离出来，还引发了始于欧洲的文艺复兴和宗教改革。科学革命，最终使宗教世俗化，形成宗教哲学，完成世界性政教分离，成果表明无神论更为现实。”

大家不由得笑着鼓起掌来，奥卡姆老师无奈地说：“但是，当时我的理论被称为‘剃刀定律’，实际上是因为这把剃刀让很多人感到了威胁，也一度被教会的人称为异端邪说，我也深受其害。好在，经过数百年，我这把剃刀非但没有变钝，反而越来越锋利。”

一位穿戴考究的年轻人站起来，说道："不错，您的'剃刀理论'不但对经济和逻辑大有助益，还向我们复杂的企业管理发出了挑战。它帮助我指出很多东西都是有害无益的，我们也差点儿被这些复杂的麻烦压垮。事实上，我们的制度和文件越来越膨胀烦琐，但效率却越来越低，这也迫使我们用'奥卡姆剃刀'，采用简单的管理，化繁为简，让复杂的事物变得更容易一些。"

奥卡姆老师微笑着说："我的理论能帮到你，是我的荣幸。恰如你所说，我们为什么要把复杂的东西简单化呢？用逻辑学解释，因为复杂的东西很容易让人迷失，只有简单化的东西才方便人们理解和操作。随着社会和经济的发展，人们发现自己的时间和精力越来越少。因此，我的剃刀理论更能帮助人们划清'重要的事''紧迫的事'和'没必要的事'，化繁为简才意味着对事情的真正掌控。"

穿戴考究的年轻人点点头，说道："其实，简单管理对处在成长时期的中国企业意义非凡，但您的'剃刀定律'却并不容易。要知道，中国自古讲求'无为而治''垂衣拱手而治''治大国如烹小鲜'。其实，这些话说起来容易，做起来，又有几人能像庖丁解牛般游刃有余呢？那些一流的企业家，无一不是抱着异常严谨的态度经营企业。"

年轻人顿了顿，接着说道："那些一流的企业家无不抱着异常谨慎的态度经营企业，如比尔·盖茨'微软离破产只有18个月'的论断、张瑞敏'战战兢兢、如履薄冰'的心态，以及任正非'华为的冬天'等。可见，简单管理作为一种古老而崭新的逻辑思维，蕴涵着深刻的内涵。"

奥卡姆老师笑着说道："我自己都没有想到，你能把我的'剃刀定律'解析得如此详细。其实，在逻辑学领域，我的'剃刀逻辑'只是相对更经济的思维方式。例如，数学和物理学公式就是'剃刀逻辑'的具体表现形式。公式十分经济实用，简单好记，又能被无数次套用。因此，简单的东西总是受到追捧的。"

一位女同学说道："您的'剃刀定律'这么神奇，那干脆只保留几个中心，剩下的都不要就好了。"

奥卡姆老师摇了摇头，说道："你这就犯了'一刀切'的问题了，你不经过实践，怎么知道哪个是你的中心，哪个是你迫切需要的，哪个又是你完全不需要的呢？"

女生抬杠道："您不是说越简单越好吗？既然您的'剃刀定律'百试百灵，那为什么不一劳永逸呢？直接剔除掉不更省事儿吗？"

奥卡姆老师没有因为女生的失礼而生气，而是温和地说：“剃刀锋利，稍有不慎就会划破肉。但你必须要用剃刀的原因，是因为你要刮胡子，不是因为你刮胡子的时候永远不会划破肉。所以，用剃刀要看你的技巧和手法，剃刀只是一个辅助工具罢了。”

女生想了想，不再抬杠，心悦诚服地坐下了。

奥卡姆老师接着说道：“我能看出，你跟我抬杠不是礼貌问题，而是你的习惯问题。在别人发表自己的结论后，你习惯性地反驳别人，我不怪你。”

女生有些不好意思地点点头：“是啊，我是有这个习惯，而且我不知道应该如何改正它。这个习惯就像我的一部分，我根本没意识到它，它就自然而然地脱口而出了。”

奥卡姆老师温和地说：“每个人都有自己的习惯，有的习惯能帮助我们进步，有些习惯则对我们有害。好吧，接下来，我就给各位讲解一下，当习惯成为我们的软肋的时候，我们应当如何去做。”

第三节　当习惯成为我们的软肋

正如奥卡姆老师所说，每个人都有自己的小习惯。于是，当奥卡姆老师说到习惯问题时，学生们都竖起了耳朵，生怕听漏了重要的内容。

奥卡姆老师笑着说：“当习惯变成自然的时候，一切行为都是在无意识中悄然进行的。不管你的习惯是好是坏，它都会影响你的生活。当习惯变成自然，而人又无法战胜自然的时候，我们应该怎么办呢？这是很多人都为之困扰的问题。当习惯成为上瘾的代名词，学会自控甚至改掉习惯，就成了迫在眉睫的事情。”

大家一听“上瘾”这个词，不由得心里一振。是啊，习惯发展到无意识状态，再发展成自己的软肋，可不跟上瘾没什么区别了嘛。就像过失吸毒的人一样，戒毒就相当于让他们置之死地而后生。可以说，戒掉一个习惯可比养成一个习惯更为困难。

奥卡姆老师顿了顿，微笑着说：“各位知道如何养成一个习惯吗？”

有些人说：“当然是通过时间来养成习惯啊。”

也有人说：“多做就能养成习惯。”

奥卡姆老师笑着总结道：“没错，时间可以说是习惯的催化剂，而数量则是养成习惯的助推剂，但是，理智是改掉习惯的撒手锏！”

大家听完为之一振，确实，自制力是克服习惯的最好办法，当事情发展到难以控制的地步时，就说明习惯已经反客为主，成为生活中的一大阻碍。这就迫切需要人们拿出自己的自制力，改掉不好的习惯。

奥卡姆老师说道：“各位，改掉习惯其实也不难。就如各位所说，要在时间和数量上下功夫，不要有侥幸心理。在逻辑学上，侥幸心理就是失败的前兆。”

张萌举手问道：“奥卡姆老师，您能说得具体点吗？我的自制力就很差。”

奥卡姆老师微笑着说：“你可以尝试做其他有益的事情，当其他事占据主导位置时，习惯就自然丧失了作案机会。中国有句老话，叫‘瘾，奉之弥繁，侵之愈急’，其实习惯也是这样。如果你有足够的自制力，很好改掉习惯，但如果你的自制力没有这么强大，渴望一朝一夕改掉它，也是不可能的事情。”

张萌不由自主地发出了一声叹息："唉，习惯为什么如此难以改变呢？"

奥卡姆老师也很无奈地说道："因为习惯就深深藏在我们的潜意识当中。我们仅仅依靠显意识，几乎是无法改变习惯的。因为显意识只在我们警觉的时候起作用，但你不可能24小时都保持警觉，那样你的身体也会吃不消。显意识就像一个执勤兵，在执勤兵高度紧张的时候，习惯是不会出来作祟的，但它永远静静地站在哪里，等待执勤兵开小差。因为潜意识是不需要休息的。"

张萌听完更加绝望："那我的习惯永远不能改变了吗？我乱猜忌的习惯已经严重困扰到我的生活了。"

"当然不，我亲爱的学生，"奥卡姆老师肯定地说道，"奥斯特洛夫斯基有句名言我很喜欢——人应该支配习惯，而决不能让习惯支配人，一个人不能去掉他的坏习惯，那简直一文不值。这句话看似无情，却很有道理。改掉习惯其实也并非不可能。"

张萌竖起耳朵，拿起笔来，一副洗耳恭听的样子。

奥卡姆老师笑着说："万事开头难，难改的习惯也是如此。就像火箭刚脱离地球的时候，想要脱离地心吸引力其实是最难的，也是需要耗费最多能源的。然而，只要克服'坏习惯'起初的阻力，一切问题也就迎刃而解了。"

张萌问道："您是说，在最开始的时候，我需要全神贯注，只要持之以恒就能改掉习惯？"

奥卡姆老师点头："没错，虽然在最开始的时候会很困难。但你要知道，绝对不会一直这么困难的，当你的'好习惯'开始养成后，一切就会改变，你就会自然而然地维持自己的好习惯，而坏习惯就被你代谢掉了。"

一位穿裙子的女生说道："没错，奥卡姆老师，我改掉过不好的习惯。一开始，我会做很有把握成功的事情，即便是微小的事。每做到一件事后，就夸自己一句，慢慢地，我的荣誉感就会积少成多，也更容易养成好习惯，剔除坏习惯。"

奥卡姆老师说道："正所谓'知己知彼，百战不殆'，首先，我们应该全面分析坏习惯是如何形成的。当纠正坏习惯的过程中，我们忍不住又要犯时，就可以给自己一个心理暗示，告诉自己，如果持续这个坏习

惯，将引起哪些不良结果。换句话说，就是不给自己再次犯错的借口。”（见图10-5）

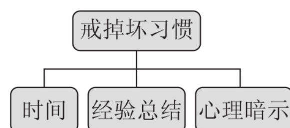


图10-5　戒掉习惯

张萌说道：“奥卡姆老师，我在改正习惯的时候，总会遇到这样的情况，就是本来前期坚持得很好，但却因为一个小细节让我中断。”

奥卡姆老师笑眯眯地说：“那你就要总结上次失败的原因，下定决心，并且马上开始下一次的行动。记住，时间、数量和理智才是你制胜的法宝。奥维德说‘没有什么比习惯的力量更强大’，因为习惯是思想和行为真正的领导者。人生其实就是好习惯和坏习惯的拉锯战，如果你渴望出类拔萃，也渴望生活方式与众不同，那你就要明白一点：习惯决定你的未来。”

“大家都知道，改掉一个习惯，就需要理性和自制力，”看着若有所思的学生们，奥卡姆老师笑着说道，“那如果感性占据了你的人生，又会发生什么事呢？”

第四节　当感性主宰了我们的人生

听到奥卡姆老师的问题，一个男生抢答道：“就会经常吵架！”

大家都笑了起来，看来这位男生跟他女朋友经常吵架。果然，一个女生瞪着眼睛拽了一下男生的衣角。

“都说人是一种感性的动物，因此情绪似乎也与生俱来，”奥卡姆老师说道，“但情绪往往会左右一个人的大脑的理性思考，而非理性的思考也会导致负面的结果。”

这个男生恍若未觉，对女生说道：“难道我说得不对吗？上次我让你跟我回家过年，你怎么说的？”

女生满脸通红地说：“你能不能别说了，现在上课呢……”

奥卡姆老师闻到了一丝八卦的味道，笑眯眯地摆摆手：“没关系，你们说说看，我来给你们评理。”

男生颇为无奈地说：“我让她过年跟我回家，我同事跟他女朋友都是去男方家里过年，既然我们打算结婚，今年也应该来我们家过年啊，但是她就是不来。”

女生争辩道：“不是我不想去，我也得回自己家陪我爸妈啊。现在都是独生子女，我平时工作也不在家，过年还不让我回家陪他们吗？”

男生说道：“那你可以年初二来啊！我给你买机票，都说了我爸妈想见你了。”

女生声音也有些提高了：“你们家亲戚朋友那么多，我第一次去的时候都冻感冒了，跟你拜年要从凌晨拜到傍晚。”

男生有些激动地说：“嫌冷是吧？嫌我们是农村人是吧？你们家往上数三辈，不也是农民吗？去趟农村还能把你冻死啊？不想来就别来，找什么借口！”

女生也生气了：“你喊什么啊？一个大男人，这样说话有劲吗？有点事儿你就开始嚷嚷，心平气和地说不行吗？上次逛街的时候你就这样。”（见图10-6）



图**10-6**　吵架

男生也火了："男人怎么了，男人天生就欠你们的是吧？上次逛街都是啥时候的事儿了？你除了会翻旧账还会干什么！"

女生眼见着要哭了，奥卡姆老师赶紧上前制止了男生。但男生还是嚷了一句："不想来就说不想来，想分手就直说，你可以找个城里人。"

气氛一下子变得很僵，奥卡姆老师严肃地对男生说："我要批评你两句，本来过年带女朋友回家是件好事儿，你怎么整的要分手了呢？虽然情侣间本来就带有感性因素，但是这不能成为吵架的理由。"

男生有些愤慨地说："就因为她怕冷，我妈还特意装了个空调，结果她还是不跟我回去，这让我妈怎么想？"

女生委屈巴巴地说："你也没跟我说你妈为了我装空调了啊。"

奥卡姆老师一拍手，说道："看见没有？你们刚才吵架根本没吵到点儿上。这位男生的本意是想说服女友跟他回家，而女生不同意也是有自己的苦衷。女生说怕冷是事实，但男生却没有把家里装空调的'解决方案'说出来，而是暗自恼怒，扯出让自己自卑的因素，一股脑全怪在女方头上；而女方也扯出以往不愉快的经历，两人各执一词，火药味越来越浓，双方都很情绪化，才导致这次'谈判'的失败。"

女生想了想，说道："我承认，我不应该翻旧账，抱歉。"

男生没有吭声，奥卡姆老师接着说："当感性战胜理性时，人往往会变得情绪化，而情绪化则是人类焦虑、紧张、恐惧、压力和愤怒等感受

的表现方式。人在情绪化的时候，就不能冷静、理智的处理问题。”

“你大概不是坚定的唯物主义者吧？”奥卡姆老师询问男生。

男生挠了挠头，说道：“算是吧，虽然我一直受唯物主义教育，但我也挺迷信的。”

奥卡姆老师笑着说：“一个过于感性的人，往往是个唯心主义者，常常以自我为中心，很少能换位思考。因此，情绪化的人大多不会顾及别人的感受。你就是这样，没有为对方着想。”

男生有些不好意思，于是向女生道歉：“对不起，是我不好，我不应该冲你发火。”

女生气哼哼地没有理他。男生有些尴尬，问奥卡姆老师：“您说，这种情况我该怎么办呢？我从小就控制不住自己的脾气。”

奥卡姆老师说道：“当你处在愤怒的情绪里时，在说出伤人的话语前，先深吸几口气，这样就能冷静下来，不让情绪冲昏自己的头脑。除此之外，你应该先照顾对方感性的情绪。其实女生看似无理取闹，实际上只想看男生是否在乎她，是否顾及她。如果男生只是一味乱吼，或者讲道理，非得辩个谁对谁错，结果就是赔了夫人又折兵。”

男生说：“那我这时候应该怎么办呢？我应该怎么跟她说呢？”

奥卡姆老师笑眯眯地说：“有一个非常好的办法，就是先主动致歉，然后提出让双方都满意的解决方案。例如，你俩的事情，你可以主动说：‘你平时对我特别好，我都知道，也很感动，所以我想邀请你跟我回家过年，让我父母也知道我对你的感情。还有，我知道你特别怕冷，我妈还特意给你装了空调。不过，你要是实在不想回去，我们就商量商量，看看怎样才能把双方父母都照顾到，你看怎么样？你来决定，你决定的事情我肯定照办！’”

张萌暗想，没想到奥卡姆老师还是个情场高手，如果自己男朋友这么跟自己说，自己肯定同意跟他回家过年。

男生也对奥卡姆老师做了一个抱拳的动作表示敬佩。

奥卡姆老师笑着说：“当感性战胜理性时，千万不要感情用事，因为你事后肯定会后悔。你应该冷静思考一下，自己应该怎么做，应该怎么说，对方才更容易接受，这样才能减少很多不必要的争执。好了，今天的逻辑学课程就到这里了，希望大家都能理性面对问题，减少吵架次数，让人生变得更美好！”（见图10-7）

大家爆发了热烈的掌声，刚才吵架的小情侣鼓掌尤为热烈。奥卡姆老师就在学生们的掌声中，慢慢地走下了讲台。

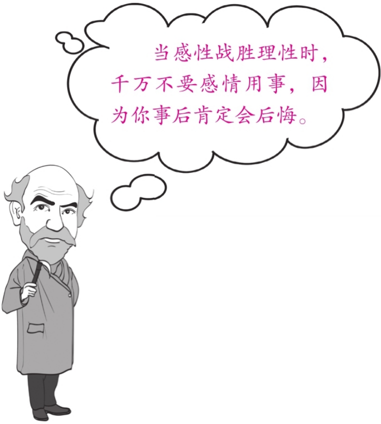


图10-7　理性

第十一章　胡塞尔导师主讲“深奥的逻辑之艰难的判断”

本章通过四个小节，详细介绍归纳与发散的逻辑学问题。通过阅读本章内容，读者就能明白，只有捋清问题，才能一锤定音。在判断过程中，逻辑思维能力尤其重要。因此，本章使用了通俗易懂的问题，配以大量佐证，详细介绍了逻辑思维在判断中的重要性。本章适用于判断能力较弱的读者。

埃德蒙德·古斯塔夫·阿尔布雷希特·胡塞尔（Edmund Gustav Albrecht Husserl，1859—1938），20世纪奥地利著名作家、哲学家，现象学的创始人，同时也被誉为近代伟大的哲学家之一。

1883年起，埃德蒙德·胡塞尔在维也纳追随德国哲学家、心理学家弗朗兹·布伦塔诺（1838—1917）钻研哲学，作为弗朗兹·布伦塔诺及卡尔·斯图姆夫的学生，他影响了伊迪·斯坦因、欧根·芬克、马丁·海德格尔、让·保罗·萨特及莫里斯·梅洛-庞蒂。埃德蒙德·胡塞尔先后在德国哈雷、哥丁根和弗赖堡大学任教，直到1928年退休。1938年病逝于弗赖堡。

第一节　人生若只如初见

自从奥卡姆老师讲完感性和理性后，张萌就开始刻意管理起自己的脾气了。身边人都说张萌变了好多，变得更温柔知性了。这些都是奥卡姆老师逻辑课的功劳啊，张萌暗想道。

正想着，一个戴着眼镜，西装革履的文艺老青年慢步走上讲台："各位下午好，我是今天的逻辑学老师，来自奥地利的埃德蒙德·古斯塔夫·阿尔布雷希特·胡塞尔。"

谁？大家听得云山雾罩的，外国人的名字怎么都那么长呀？

来者笑了笑："各位叫我埃德蒙德·胡塞尔老师就可以了。大家平时都读诗词吗？"

诗词？大家再次瞠目结舌了，这些外国老师怎么对中国文化了解得这么深啊！

埃德蒙德·胡塞尔老师说道："纳兰性德有首作品我很喜欢，叫木兰词，开头便是'人生若只如初见，何事秋风悲画扇'。这句话是感慨日久见人心。因为在初次相遇时，我们总被对方的优点吸引，继而对对方抱有美好的幻想……可时间久了，幻想破灭了，我们开始面对现实了，才感慨道：人生若只如初见！"

看着埃德蒙德·胡塞尔老师感慨的样子，张萌觉得有些酸溜溜的，但是大部分学生都被埃德蒙德·胡塞尔老师的神情吸引了。

埃德蒙德·胡塞尔老师说道："其实，古往今来，物是人非，让人唏嘘的不过是变化罢了。人们喜欢追忆初见，不过是回忆最初的美好罢了。人总会觉得，最初的东西就是最美好的，但如果人生一直都像初遇那样简单，没有波折该多好。大家都知道纳兰性德吗？"

学生们大多都摇摇头。埃德蒙德·胡塞尔老师感慨道："对纳兰性德来说，不管是进宫的表妹，还是温柔的卢氏，都没能陪他到最后。所以他青衫湿遍，沉醉在最初的场景里不愿意清醒。而每个看到'人生若只如初见'的人，在心里都会有一个已经失去或永远得不到的人吧！"

张萌也生出了一些感慨。是啊，得不到的才是最好的。就像张爱玲说的，每个男人的生命里，都会出现很多女子。得到红玫瑰，红玫瑰就变成了蚊子血，而得不到的白玫瑰就是白月光；得到白玫瑰，白玫瑰就

成了一粒大米饭粒，而得不到的红玫瑰则成了胸口的一颗朱砂痣。

为什么呢？因为回忆里只有初见。在回忆里，初见的美好被捧上了圣坛。红色如朱砂痣般红艳诱人，白色如白月光般清冷高贵。而那些勤勤恳恳的枕边人，都因为太具体，太有生活气息，一身柴米油盐，所以留给她们的结局便只能是“虽然躺在男子身边，却永远入不了他的梦里”。这是何等唏嘘。

埃德蒙德·胡塞尔老师说道：“在逻辑学中也是如此。第一次做，或第一次看到什么东西时，心中的欣喜是无法言喻、不可替代的。第一次见到的人，如果留下美好印象，不管之后发生什么，至少回忆的时候是绝美的。”

一个男生挠着头发，说道：“是啊，刚开始的时候，相互还不了解，觉得彼此都特别美好，但随着日后的相处，矛盾就出来了。再美好的东西，也会走下圣坛，会互相厌倦，然后演变成争执，最后以分手收场。”

一个女生说道：“看来不能轻易谈恋爱。两个人还是应该从朋友做起，慢慢熟悉，从相处的点滴来看两个人是否合适。一旦两个人决定在一起了，就不要动不动就分手，有问题可以慢慢解决，东西破了还慢慢修补呢，总不能稍微坏一点，就扔了买个新的吧？”

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着说：“可是，现在生活节奏这么快，有一些人就觉得：喜欢就在一起，不喜欢了就分手，不要拖着。所以，现代人的爱情都是比较短暂的。不瞒各位，我最开始也是抱有如此想法的，但后来，我发现自己错了。”

张萌一听有八卦，立马说道：“埃德蒙德·胡塞尔老师，快给我们讲讲吧！”

埃德蒙德·胡塞尔老师又是一脸感慨地疏导：“单身的人总在寻找真爱，找到一个不错的，相处一下，发现对方不像自己想象中的那样完美，于是赶紧换下一个。谈恋爱就像洗牌一样，你可能在相处的对象中，已经错过了自己的真爱，只是你没有发觉。因为你在出现问题的时候，不是沟通解决，而是逃避。”

一个男生一脸痛苦地说：“是啊，为什么不解决呢？我前女友遇到问题从来不说，一直忍着，我一直以为是她脾气好。直到最后分开的时候，她对我说‘我已经忍你很久了，累了，分手吧’，于是我一点挽回余地都没有了。为什么要忍呢？出现问题不应该解决吗？你指出我的缺点，我说出你的缺点，大家一起看看能不能改，这样不好吗？”

埃德蒙德·胡塞尔老师拍了拍男生的肩膀，安慰道："是啊，两个人在最开始相遇，都会给对方呈现自己最完美的一面。男生讲礼貌，尊重女生，关心女生；女生喜欢打扮，内外兼修，体贴男生。可是，这样能坚持多久呢？几年？几个月？几天？刚开始的甜言蜜语还在手机里，可现在除了必须要说的话，已经没有多余的联系了。可能正是这些改变，才真应了那句'等闲变却故人心，却道故人心易变'吧？"

大家都是一脸感慨地点点头，埃德蒙德·胡塞尔老师接着说："其实，在相处过程中，男生和女生从美好到不欢而散，大多情况都是因为判断失误。男生说的话跟不上女生的思维，女生觉得男生不理解自己。这就涉及问题的判断——"

第二节　判断的过程中，真假难辨

埃德蒙德·胡塞尔老师喝了口茶，继续说道："关于判断，各位有过真假难辨的时候吗？"

一个男生用力地点点头，说道："当然，我经常听不出别人的隐藏含义，很多时候，人家说反话，我却当真话来听。但是，上了威廉姆·杰文斯老师的课程后，这个问题好多了。"

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着点点头："逻辑学课程对你很有用，这也让我很欣慰。其实，每个人对不同的话都有不同的理解。但现代人说话确实让人真假难辨。"

一个女生笑着问道："您也遇到过难辨真假的时候吗？"

埃德蒙德·胡塞尔老师认真地说："当然了，就说昨天吧，我去一个餐馆吃饭，正好遇到两个妇女在愉快地谈话。其中一个妇女说'我家女儿太平凡了，每个月就赚一万多块，长得也很一般，追她的男生也不多，只有两三个吧，好在追她的男生条件都还不错，有个还是总裁。哎，谁知道她能不能嫁出去呢，真是让我很头疼啊'。另一个妇女说'你家女儿多好啊，大家都夸你女儿又漂亮又能干呢。不像我家儿子，开了家小公司，每年收入也就几十万，他眼光又高，找对象这方面，我才是操不完的心呢。'"

埃德蒙德·胡塞尔老师说完，大家都笑了。一个男生笑道："这俩妇女也太虚伪了，说好听了叫假谦虚，说不好听了，就是在显摆嘛。"

埃德蒙德·胡塞尔老师也笑了，他调皮地说道："于是我就上前搭话，说'那把你俩的孩子互相介绍一下，不就好了嘛'。结果女方家和男方家异口同声地拒绝了我的提议，让我很尴尬。"

一位女生感慨道："现代人说话越来越玄乎，我都分辨不出来哪句是真，哪句是假了。"

埃德蒙德·胡塞尔老师摇摇头："其实，真话和假话还是很好分辨的。我这里有三个方法介绍给大家。第一个叫矛盾法。也就是说，在真话和假话中，可以通过'非真即假'和'一找二绕三回'的方法。"

女生捂着脸说道："您可别又绕又回的了，我都被绕糊涂了。"

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着说道："我给各位出道题吧！小郑是位新

人，刚到单位上班，处长鼓励他说‘我们单位的年轻人，都在事业上取得很大的进步’，副处长则告诉他‘我们单位的年轻人都没取得什么进步’，科长则对他说‘我们单位年轻人都很勤奋，因此都有不小的进步’，小郑的同事说‘我们科长很年轻，就是爱说谎，但比之前进步多了’。经过一段时间，小郑发现这四个人里，只有一个人说假话。大家能推断出是谁吗？”

张萌在笔记本上记了很多，慢慢推算道：科长和同事说的话，并不是完全矛盾的。科长爱说谎，并不代表每句话都是谎言。但处长和副处长的话却是相互矛盾的，因此，二人之间肯定有一人说假话。同事说，科长也是年轻人，有进步，所以副处长的话，跟三人都矛盾，选副处长。

张萌刚算出来，大家就七嘴八舌地说：“选副处长！”

埃德蒙德·胡塞尔老师笑眯眯地说：“不错，大家的逻辑思维都很强大嘛，那怎么会出现判断失误的情况呢？说到底，还是没走心啊！”

大家恍然大悟。刚才提问的男生也说道：“是啊，我不太注意倾听别人的谈话内容。有时候，我在压力和紧张的情绪下，就更判断不出真假了。”

埃德蒙德·胡塞尔老师说道：“其实，判断真假不难，难的是每个人的想法都不同。我再给各位举个例子吧。同事二人在工作中遇到了问题，被老板大骂一顿。于是来到教堂，给神父诉说了自己的经历。神父听完，只说了一句话：‘不就是一个工作吗？’各位听完这句话，请给出你们自己的感想。”

张萌率先答道：“是啊！不就是一个工作吗？我会选择不干了，再找一份工作。”

另一个女同学说：“我也会选择不干了，但是我要创业！”

一个男生说道：“不就是一个工作吗？去哪儿干不都一样吗，别的地方说不准还不如这儿，我还是老老实实干活吧。”

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着说：“看，各位听到的是同一句话，但却给了我不同的答案。我能说有人错了吗？不能，因为这是大家的选择，是大家对这句话做出的判断。”

张萌明白了，她说：“其实判断的正确与否，只在自己的选择。”

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着说：“不错，如果你判断失误，只能证明

你的选择出现偏差。大家都知道诸葛亮的空城计吧？”

学生们都点头表示知道。

埃德蒙德·胡塞尔老师接着说道：“当时，蜀中没有武将，只剩几千老弱残兵和一班文官。诸葛亮城门大开，让士兵扮作百姓在城门口打扫，自己在城楼上弹琴。司马懿认定，诸葛亮一生谨慎不敢冒险，诸葛亮就是看准这一点，才给司马懿唱了一出空城计。我们能说司马懿判断失误吗？只能说诸葛亮神而近妖罢了。”（见图11-1）

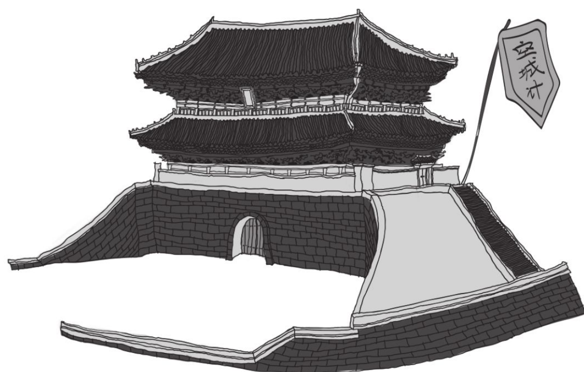


图11-1 空城计

学生们琢磨了一下，确实是这个道理。

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着强调道：“所以，只有思考全面，才能做出最合理的判断，只有在行动之前捋清问题，才能一锤定音！”（见图11-2）

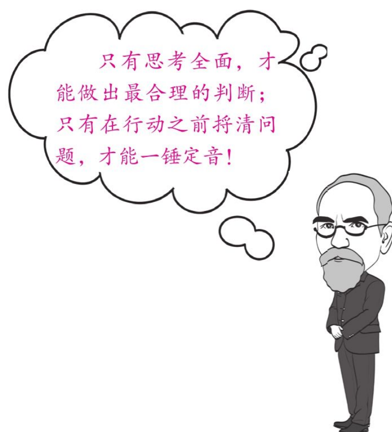


图11-2 全面思考

第三节　捋清问题，才能一锤定音

听闻埃德蒙德·胡塞尔老师此言，一个男生忍不住问道："为什么不是解决问题，才能一锤定音，而是捋清问题呢？"

埃德蒙德·胡塞尔老师笑道："你知道人与人的差距是怎么显现的吗？"

男生摇头表示不知道。

埃德蒙德·胡塞尔老师神色夸张地说："其实！最开始的时候，大家面对的都是同一个问题，都站在同一个起点。就算没有外力相助，我们也不难发现，走着走着，人与人的差距就越拉越大。有的人越走越快，有的人开始落后，有的人已经偏离了原来的路线。"

男生表示强烈的赞同："确实是这样的，我们宿舍有六个人，刚来的时候，大家都是差不多的，但现在，我们之间的差距已经越来越明显了。这是为什么呢？"

"很简单，"埃德蒙德·胡塞尔老师说道，"就像我刚才说的，在面对问题时，每个人的脑子都会做出不同的思考。因为思考的内容不一样，做出的判断不一样，所以得出的最终答案也不一样。这就是差距产生的过程。"

张萌提问道："您的意思是，有的人在做事前，知道把问题捋清，这才是他们甩开我们的原因，是这样吗？"

埃德蒙德·胡塞尔老师点点头表示肯定："在做事的过程中，我们会面对很多未知的困难，有很多复杂的问题。因此，我们在做事之前，一定要把问题捋清，最好制定一个行之有效的方案。要知道，一帆风顺的任务太少，这就需要我们因时制宜、因事而异，掌握正确的方向和方法，才能得到最好的结果。"

一个女生说道："您能给我们举个例子吗？"

埃德蒙德·胡塞尔老师说道："当然。我教过两个学生，他们是一家公司的同事。有一次，经理安排他们二人分别做项目，A被要求在一周内拿出方案，而B被要求在一月内拿出方案。项目的难易程度是一样的，只是A的项目在时间上更紧迫一些。大家都觉得，A肯定会熬几个通宵了，没想到A却很轻松。因为他把整个项目的工作内容列出了重点，

每天集中精力完成自己的既定计划，让工作一步步顺利进行。最终，高效率高质量的结果，让这个项目顺利完工。”

“那B呢？”学生们急切地问，张萌对埃德蒙德·胡塞尔老师的回答产生了预感。

果然，埃德蒙德·胡塞尔老师说道：“B表现得相当卖力。他每天都是第一个来，最后一个走，甚至还熬了几个通宵，但结果却出乎所有人的预料：B的方案没有通过。原来，B每天的忙碌都没有忙到点儿上。很多时候，B自己都不知道自己在忙什么，他的努力没有重点，没有针对性，时间耗费个精光，结果却是捡了芝麻，丢了西瓜。”

大家都陷入了思考，埃德蒙德·胡塞尔老师趁热打铁道：“史蒂芬·柯维讲过这样一个故事：一群工人接到任务，去丛林里清理矮灌木。工人中间有一个是领导者，他爬上了最高的树，然后纵观全貌，大声嚷嚷道：‘嘿！我们走错了，不是这个丛林！’而工人中间有个实干者，他从不考虑问题，接到任务就着手去干。于是大声回答：‘你怎么还不工作？我们正干得热火朝天呢！’”

学生们听完面面相觑，有些哭笑不得。埃德蒙德·胡塞尔老师接着说道：“如果清理矮灌木是‘正确地做事’，那清理对矮灌木就是‘做正确的事’。如果你一开始就努力错方向，那你越努力，反而离最初的目标越远。因此，相比解决问题，更紧迫的是要捋清问题。成功的人都懂得，要按照事情的重要程度来决定做事的顺序。”（见图11-3）

一位西装革履的男士说道：“不错，我是管理学专业的。我们老师经常告诉我们，一个人的精力是有限的；‘二八法则’也告诉我们，做20%重要的事情，可以产生80%的绩效。在工作和生活中，按照轻重缓急来安排工作，也是能把事情办好的有效法则。”

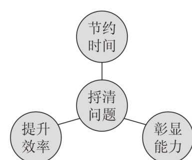


图11-3　捋清问题

埃德蒙德·胡塞尔老师微笑地表示赞许：“没错，人的主动性就体现在这儿了。即便一件事，在眼下没有能完全解决的能力，但也可以用现有的方法捋清一部分，这也相当于给未来问题的解决埋下一个伏笔。和

解决问题相比，捋清问题在行为上看似更低一级，但却是对人主观能动性的最大解放。”（见图11-3）

一个女生举手提问道：“埃德蒙德·胡塞尔老师，请问我们应该如何捋清问题呢？”

埃德蒙德·胡塞尔老师微笑地回答道：“很简单，捋清问题最重要的方法是‘复简’。‘复简’就是‘复’和‘简’，‘复’就是‘反’，‘简’就是‘合’。”（见图11-4）



图**11-4**　复简

这位女同学被埃德蒙德·胡塞尔老师绕懵了，埃德蒙德·胡塞尔老师哈哈大笑道：“别急，听我慢慢道来。反的意思，就是反自己，也就是要求你用不同的角度看清问题，找到问题真正的本质；合就是精简，把可能遇到的问题都列出来，再把这些问题精简，把精力放到该放的地方。”

张萌点点头，接过了埃德蒙德·胡塞尔老师的话茬：“是啊，如果只从解决的角度看问题，永远都无法好好解决。只有从捋清的角度出发，才能用所有力量，把问题最好地解决掉。把张开的手掌握成拳，重点出击，才能有效地打击问题！”

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着给张萌鼓鼓掌：“没错，这位同学很会举一反三，看来你的归纳能力和发散思维都很强啊！很好，归纳和发散是逻辑学里很重要的一点，下面，我就给各位具体讲解一下。”

第四节　归纳与发散，“能屈能伸”的判断要点

张萌被埃德蒙德·胡塞尔老师夸得很不好意思，谦虚地低下了头。

一个男生也想被埃德蒙德·胡塞尔老师表扬，于是举手说道：“我的归纳能力也很强。归纳其实就是总结，把知识里的重点和要点筛选出来；再通过重点和要点，把知识简明扼要地表达出来。归纳就是把知识进行归类，让接收的内容更有条理。这样一来，无论是记忆、理解还是应用，都要轻松方便许多了。”

埃德蒙德·胡塞尔老师满意地说道：“这位同学说得太好了，我自己也不能说得更好了。”

另一个男生挠着头发，小声嘀咕道：“发散思维我能理解，归纳有什么用啊，大概知道事情该怎么做，不就可以了吗？”

这段话被埃德蒙德·胡塞尔老师听到了，他严肃地摇了摇头，说道：“我给你讲个故事吧。曾经有人问孔子，谁是你最优秀的学生。孔子说‘颜回’。人们问‘为什么，你有很多更聪明的弟子啊’。孔子答‘颜回不迁怒，不贰过’。所谓‘不贰过’，就是不在自己摔过一次跟头的地方，再跌倒第二次；不在别人跌倒过一次的地方，再跌倒第二次；甚至不在古人跌倒过一次的地方，再跌倒第二次。要想做到‘不贰过’，就离不开总结。”

一个女生点点头，说道：“没错，谁不善于总结，谁就肯定会吃大亏；谁善于总结，谁就能不断进步。人生就是一个不断总结的过程嘛。”

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着说道：“你倒是看得很透彻。没错，归纳能力很重要，但是发散思维也很重要。发散思维又被称为辐射思维，是指在创造和解决问题的过程中，从各个方向扩展发散，不受现存的事物约束，并能从辐射的思考中，得到更多的解决办法。”

张萌脱口而出：“黑格尔有句话，叫‘创造性思维需要有丰富的想象’，说的就是发散思维吧？”

埃德蒙德·胡塞尔老师说道：“没错，现在我就出道题，考验一下各位的丰富想象：砖都有哪些用处呢？各位请尽量想得多一些，想得远一些，请充分运用各位的发散思维。”

马上有同学回答："可以盖房子。"

有人说："可以垒猪圈。"大家都笑了起来。

一位女同学说："可以修长城。"

张萌说道："可以做工艺品。"

一位男同学一边笑一边说："可以用来打小偷。"（见图11-5）

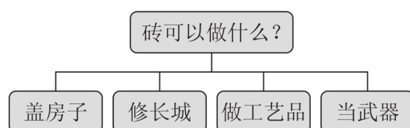


图11-5　砖的用处

埃德蒙德·胡塞尔老师拍手笑道："从发散思维的角度来看，我应该给这位男同学高分！因为他把砖头和武器联系在一起了。记得贝尔纳说过'妨碍学习的最大障碍，并不是未知的东西，而是已知的东西'。事实就是这样，有一道测试智力的题，问：'有什么办法能最快地把冰变成水？'很多人都回答'加热'或'太阳晒'，而答案却是'去掉冰的两点水'。这就超出大部分人的想象了。"

张萌说道："这种发散思维要求人们按照与认识事物相反的方向去思考问题，从而得出超常的见解。其实，发散思维就是突破常规，标新立异，是一种不满足'人云亦云'的思维。它表现了积极探索的超凡创造性，但同时又不违背生活实际。"

埃德蒙德·胡塞尔老师笑着说："不错，你的见解很独到，也很正确。就比如中国产的抽油烟机，大家都在'不粘油'上下功夫，但是不粘油哪有那么容易做到呢？用户还是每隔半年就清洗一次抽油烟机。而美国一位发明家，却从相反的方向思考。他发明了一种专门的吸油纸，用户只需要每隔半年换一次吸油纸，就能把抽油烟机护理得干净如初了。这就是发散思维的实用之处。"

埃德蒙德·胡塞尔老师接着说道："我们再做一个练习吧！请各位用逻辑学中的归纳能力和发散思维来解析'能屈能伸'这个成语。"

大家七嘴八舌地讨论起来。有人说："能屈能伸是指人能适应各种境遇，在失意时能忍耐，在得志时能施展抱负。"有人说："能屈能伸，就是见人说人话，见鬼说鬼话。"还有人说："屈，是一种难得的糊涂；伸，是以退为进的谋略！"

埃德蒙德·胡塞尔老师笑眯眯地看着大家，给自己的学生们鼓起掌来：“真好，各位的逻辑思维已经很强了。我再给各位出个问题：某地由于有一些工厂排放污水，使河流污染严重，有关当局采取了不少措施，如罚款等，但是还是不能解决问题，请你开动脑筋，想一想，怎样才能让工厂既能继续生产又不至于污染河流呢？”

大家又给出了很多方案。埃德蒙德·胡塞尔老师说道：“大家说得都很有道理。而有位著名的逻辑学家也对此提出了自己的设想：可以立一项法律——工厂的水源入口，必须建立在它本身污水出口的下游。”

张萌想：把工厂水源入口，建立在污水出水口的下游会怎样呢？

埃德蒙德·胡塞尔老师看出了大家的疑惑，笑着解释道：“看起来，这是个匪夷所思的想法，但它确实有效地促使工厂进行自律，假如自己排出的是污水，输入的也是污水，这样一来，能不采取措施净化输出污水吗？”

大家恍然大悟，纷纷拍手称赞。

埃德蒙德·胡塞尔老师整理了自己的资料，然后笑眯眯地说道：“各位，今天的逻辑学课程就到这里了。期待下次与大家相遇！”

学生们用热烈的掌声送别了这位可敬的逻辑学家。

第十二章　布里丹导师主讲“深奥的逻辑之奇葩的悖论”

本章通过四个小节，详细介绍逻辑中的奇葩悖论，也介绍反其道而行之的逻辑思维方法。布里丹提出了解决这种悖论的方法。他的推论学说在欧洲中世纪逻辑中具有重要地位，其内容包括直言命题和模态命题中的推论规律和三段论推理。因此，作者通过大量佐证及配图，帮助读者理解布里丹的逻辑思维，同时提高读者的逻辑思维能力。本章适用于逻辑思维能力较强，渴望获得博弈思维的读者。

布里丹（Buridan,　1295—1358），法国哲学家。曾于1328年和1340年先后两次任巴黎大学校长。他对科学问题有广泛的兴趣，注释了亚里士多德的物理学和天文学著作，并在这些方面进行了一定的研究。其逻辑著作有《论辩术大全》和《推论》等。

布里丹对命题的真假条件做了种种规定。例如，他提出一个命题与其矛盾命题的真值正好相反。他曾提出说谎者悖论的一个变形：“写在这卷书中的一切语句都是假的”。

这个语句是写在这卷书中唯一的一个语句，如果这个语句是真的，那么它就是假的，因为它是写在这卷书中的一个语句；如果这个语句是假的，那么这卷书中至少有一个语句是真的，可是这卷书中只有唯一的一个语句，因此它是真的。

第一节　布里丹之驴

张萌回去之后，满脑子都是埃德蒙德·胡塞尔老师的“人生若只如初见”，还有他教给大家的判别真假、捋清问题和发散思维。

今天又是哪位逻辑学老师来讲课呢？

张萌正想着，耳边却传来了一声驴叫，吓得张萌把手里的笔记本都扔出去了。

只见一位牵着毛驴，抱着干草的西方面孔走上讲台。张萌不由得一愣：这是来讲课的，还是来恶搞的？

张萌身边一个男生也被眼前的景象惊呆了，他试探着问道：“您该不会是布里丹……老师吧？”

来者笑眯眯地说：“没想到中国学生竟然认识我，我真是太荣幸了。没错，我就是布里丹。”

男生一脸黑线地说：“我是通过您的驴子认识您的，而且我还猜到，您今天肯定要给我们讲‘布里丹之驴’吧？”

布里丹老师讪笑了一声，答道：“哈，这位同学还真是聪明……没错，我今天给各位讲解的逻辑学内容，就跟驴有关。”

张萌差点儿呛到，驴跟逻辑学有什么关系？

布里丹老师迅速放好两堆干草，赶紧说道：“各位，大家请看！我这只驴是只理性的驴，我的干草也是完全相等的！在这种情况下，我的驴会被饿死！因为它不能决定，自己到底该吃哪一堆干草。”（见图12-1）

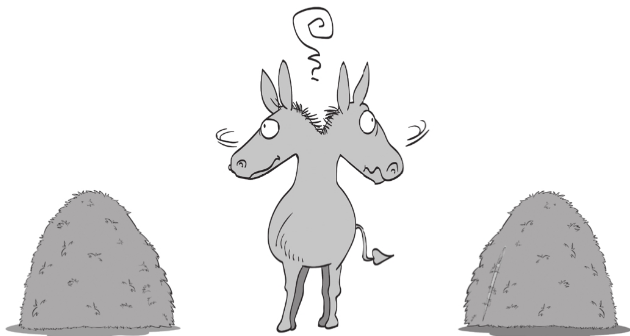


图12-1　布里丹的驴

“真的假的啊？”学生们纷纷发出了质疑声，但是眼前的驴确实是没有吃草。一个男生有些怀疑地问：“您是不是出门前，已经把驴喂饱了啊？”

布里丹老师脸一红，连咳了几声：“不要胡说，要相信科学！这可是由本人名字命名的著名悖论——在决策过程中犹豫不决、迟疑摇摆的现象，就被称为布里丹毛驴效应！这只毛驴最后会被饿死，原因就在于它左右干草都不想放弃，不懂得如何决策。”

张萌脱口而出道：“我们中国有句老话，叫‘鱼和熊掌不可兼得’。布里丹毛驴效应产生的根源，应该和这句话同出一脉。既想要得到鱼，又想要得到熊掌，最后的结果就是鱼和熊掌都得不到。”

布里丹老师赞美道：“不错，没想到中国早就有了如此精妙的逻辑学论断。这种思维方式，从表面上看是追求完美，实际上是贻误良机，这反而是最大的不完美。”

布里丹老师接着说道：“各位在生活中也会面临多种抉择，如何选择，对于人生的成败有着至关重要的影响。因此，人们也希望能得到最佳结果。在抉择之前反复斟酌，权衡利弊是十分必要的。但如果犹豫不决，举棋不定，就会造成大悔。机会稍纵即逝，不会给你足够的时间反复思考，更多的是要求我们当机立断，迅速决策。如果各位违背了‘布里丹毛驴效应’，就会两手空空，一无所获。”

一个男生说道：“这就像《聊斋志异》中一篇‘老狼救子’的故事一样。”

布里丹老师面露疑惑之色。

男生说道：“两个牧童进深山，发现狼窝里有两只小狼。他俩各抱一只，分别爬上两棵大树，两树相距数十步。不多时，老狼来找小狼，其中一个牧童掐住小狼的耳朵，弄得小狼惨叫连连。老狼狂奔而来，气得在树下乱抓乱咬。此时，另一棵树上的牧童掐小狼的腿，另一只小狼也哀号不断。老狼又闻声赶去，不停奔波于两树之间，终于累得气绝身亡。”

布里丹老师连连摇头：“唉，可怜的动物。这只狼之所以累死，是因为它犯了‘布里丹毛驴效应’，它想把两只小狼都救回来。如果它死守一棵树，至少就能救回一只。更为可悲的是，它不仅在实质上，而且在形

式上也完整地再现了这一效应的形成过程。”

一位男同学推了推眼镜，说道：“我们没有理由说驴比狼更愚蠢，如果说愚蠢，有时人比驴和狼都蠢。古人讲：‘用兵之害，犹豫最大；三军之灾，生于狐疑。’三国时期的袁绍就是如此。袁绍四世三公，门生故吏遍天下。他拥有占天下一半的军马钱粮和文臣武将，但最后还是输给了兵少地稀的曹操。原因就是他‘有谋而不善断’，做事情太过犹豫，几次三番错失战机，导致全军覆没。”

“是啊，不善断者就不能在不利环境中逆势而动，”布里丹老师说道，“只有把眼前的机会抓住了，把手头的事情办好了，才有胜利的可能。与其在原地好高骛远，绞尽脑汁地编织出两全其美的方案，还不如面对现实，竭尽全力把眼前最重要的事情办好。”（见图12-2）



图**12-2**　善断

张萌说道：“我听过一个故事，一个人为了抓老鼠，特地弄来一只擅长抓老鼠的猫，但这只猫有个毛病，它很喜欢吃鸡。结果就是这人家中的老鼠被抓光了，但鸡也所剩无几了。这个人的儿子想把吃鸡的猫赶走，但这个人却说：‘老鼠偷食物，还咬坏衣物和作物，挖穿墙壁，损害家具，不除掉它们我们会挨饿受冻；没有鸡大不了不吃罢了，离挨饿受冻还远着呢。’由此可见，这个人就很会权衡利弊。”

布里丹老师笑着说：“你们的故事真多。不错，利与弊只是一件事情的两面，很难分割。有些人能够分清孰轻孰重，从而做出最佳决策；有些人却只顾眼前得失，分不清轻重缓急，酿成大错。因此，了解‘布里丹毛驴效应’也是十分有用的一件事。”

第二节　悖论人生，以逻辑披荆斩棘

布里丹老师话音刚落，一个男同学就举起手来："说到猫吃鸡，我想起来一个问题。鸡生蛋，蛋又孵鸡。那是先有鸡还是先有蛋呢？如果先有鸡，鸡从哪儿来呢？如果先有蛋，蛋又从哪儿来呢？"

布里丹老师被问得一愣，但还是回答了他："这是一个自然悖论啊，我没办法给你解释答案，谁也无法解释答案。也许本来就这样，不是任何东西都可以有答案的，没有答案就是答案。其实，作为一个逻辑学家，我最头疼的事情，也是生活中的各种悖论现象。"

张萌有些疑惑地歪着头，思考片刻说道："布里丹老师，生活中的悖论现象很多吗？我怎么一个都没察觉到。"

布里丹老师调皮一笑："比如中国古代的科举制度，还有现在的高考制度。这些制度的执行出现了很多不公平的事，而且出现了不少社会副作用，但取消它反而不能体现公平公正。所以，对于如何选拔社会有用人才方面，谁也给不出一个最佳答案。"

大家都笑了，布里丹老师对中国也很了解嘛，看来刚才大家给布里丹老师讲故事，确实是班门弄斧了。

布里丹老师接着说："再比如社会管理方面。想要保证一定的社会秩序，就要有一定的社会管理规则和部门。但规则的制定和管理部门的组成都是由人完成的，因此，这就不可避免地涉及人的利益，它的公正和公平性就值得质疑。现在有很多利益执法、粗暴执法的现象，就是其存在的问题。但不可否认，没有社会管理是不行的。所以，这样的社会悖论现象应该如何解决，在逻辑学和现实中是没有最佳答案的。"

大家仔细琢磨了一番，似乎是这个道理。

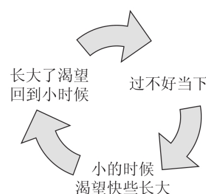


图12-3　苦恼

一个女生说道："我在网上看到这样一段对话，觉得很有意思。弟子

问师父：‘人活着有什么奇怪的地方吗？’师父说：‘人们急于成长，在长成后又哀叹失去的童年；他们用健康换来金钱，不久后又要用金钱来恢复健康；他们对未来焦虑不堪，却又无视现在的幸福。因此，很多人没有活在当下，也没有活在未来。他们活着的时候仿佛不会死亡，在临死前又仿佛从未活过。’”（见图12-3）

布里丹老师与学生们一起，都发出了一声感叹：“这段话真是太有道理了！这就是典型的悖论。这段话虽然不全面，却也说明了一点：人生处处充满悖论，只要活着，就没人能跳出纠结的旋涡，也没有哪种理论能够穷尽人生。”

手戴佛珠的男士说道：“古往今来，不管是哲学还是宗教，都在探究人活着的意义。它们都对人生有坚定不移的解释。但人生在世，哪有那么容易超脱呢？有句话说得好：痛并快乐着。虽然这句话也是一个生活悖论。”

“不错，从这个意义上来看，似乎文学对人生的解读更贴近心灵，”布里丹老师笑着说，“人有时活在理想里，有时活在现实中；人们在现实中追梦，却在梦里离不开人间烟火。但这句美如诗的话，在逻辑学中也是一个悖论。在物欲横流的今天，珍惜现在就是对得起生命了。很多哲学和宗教，都教导人如何活着，或如何活得更好，这反而加剧了人心的纠结。”

张萌脱口而出道：“人生的纠结，其实也没有那么多非黑即白，只要不逾礼法，不违背道义，怎么好就怎么来呗，何必那么较真呢？人这一生，谁能把自己的生活真正说得明白呢？”

布里丹老师笑着说：“你倒看得透彻，不错，‘难得糊涂’也是超越人生悖论的一种途径。”

一位穿白衬衣的男同学说道：“人这一生，说白了就是四个字：生死名利。人生就是由生到死的过程，中间的一切都是为了名利。为了得到名利，每个人都不知道付出了多少痛苦的代价。道理说得简单：过得幸福就好了。但没有名利又何谈幸福？这就是最现实的道理。人生很难自己规划和把握，大部分时候都是随着社会大浪潮，冲到哪里算哪里。就算心有不甘，也很难摆脱现状。”

另一位男生反驳道：“你可以学学老祖宗啊。例如，魏晋时期的阮籍、嵇康，风流洒脱，超然于世，这也是一种生活态度啊。”

穿白衬衣的男同学摇摇头说道：“老祖宗们的洒脱，放到现代人的标

准看，也是很痛苦的一件事。单说生活清贫，就有多少人忍受不了？何况阮籍、嵇康们，在风流洒脱下也是有痛苦的，他们的痛苦世人却很少探究。所以，只能说他们是痛苦并洒脱。”

布里丹老师笑了笑：“你们说得都有道理，这也是一种人生悖论。这样的悖论是不可回避的，只能直接面对它。人活着，就要立足世俗，但又不能完全被世俗化。要有梦想和追求，却又不能只做梦。从逻辑角度来看，孔子是做得最好的。他对社会的一切都看得惯，在乱世中又保持着清醒，追求自己的理想和事业。人活得太过世俗也很可悲，太过超脱了也痛苦，像孔子一样在世俗中超脱的境界最好。”（见图12-4）

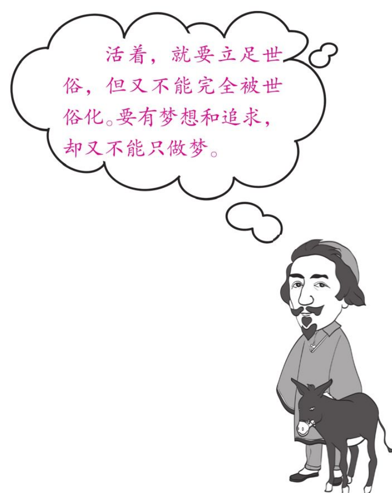


图**12-4**　立足世俗

学生们思考着布里丹老师的话，也颇有些感慨。布里丹老师调皮地笑了：“被悖论冲击的时候，来点儿逆向思维是再好不过了。逆向思维能帮助你转换思考方式，从另一个角度超脱。”

第三节　反其道而思之的逆向思维

“逆向思维又称求异思维，它是对日常见惯的事情从相反的方向思考，从而获得一种全新解决方式的途径，”布里丹老师看着疑惑的学生们解释道，“敢于‘反其道而思之’，就能让思维站在对立面纵观发展的方向，从问题的反面进行探索，树立一种新思想。”

一位学者模样的男士说道：“当大家都朝着固定思维方向思考问题时，你却独自向反方向思考，这样的思维方式就是逆向思维。不错，人们习惯沿着事物的发展方向思考问题，并且在这个方向上寻求解决办法。殊不知，从结论往回推，倒过来思考，也许会让问题简单许多。”

布里丹老师笑着说：“是这样的。在生活中也有很多通过逆向思维取得成功的例子。例如，某时装店经理，不小心把一条高档的连衣裙烫出一个洞，导致连衣裙的身价一跌到底。这件连衣裙的料子也没办法织补，如果强行蒙混过关，也是欺骗顾客，问题更大。于是经理突发奇想，又在连衣裙上挖了很多小洞，添以装饰，将其命名为‘凤尾裙’。”

一位女生一脸恍然大悟地打断了布里丹老师：“原来凤尾裙是这么来的呀！看来跟无跟袜有异曲同工之妙！”

布里丹老师没有责怪她的无礼，反而笑眯眯地说：“是啊，凤尾裙的销路一下就打开了，这也给服装店带来了丰厚的收益。你说的无跟袜我倒是没听过，有什么故事吗？”

女生有些不好意思地说：“袜跟容易破掉，袜跟一破，就等于毁掉了一双袜子。因此，商家运用逆向思维，成功制作了无跟袜，创造了良好的商机。”

布里丹老师拍手笑道：“这个例子真不错。据说，逆向思维还能让人年轻呢。各位请想，明年的你，会比今年的你大一岁。所以，今年的你，就比明年的你要小一岁。对于老年人来说，这样的逆向思维能让人的心态变年轻；对于年轻人来说，则会让他们珍惜时光，更加努力。”

布里丹老师继续说道：“我看过一篇中国的小故事，觉得其中蕴含了深刻的逻辑学知识。一位母亲有两个儿子，大儿子是开染布坊的，小儿子是卖雨伞的，日子过得不错，但这位母亲成天愁眉苦脸的。于是邻居就问她：‘你为什么每天都不开心？’老母亲回答道：‘天下雨了，大儿子染的布就没法儿晾干；天晴了，小儿子的雨伞就卖不出去。’邻居哭笑不

得地说：‘你反过来想想啊，天晴了，你大儿子的布能晒干；天下雨，你小儿子的雨伞能卖掉。多好啊！’于是，逆向思维让这位母亲重新充满了活力，每天都过得很开心。”

学生们都露出会心的笑容，看来逆向思维确实很有效啊。

布里丹老师继续说道：“不止在生活中，在发明创造方面更需要逆向思维。传统的破冰船都是依靠自身的重量来压碎冰块，所以它的船头采用高硬度的材料制作而成，设计得十分笨重，转向也很不便利。因此，老式破冰船非常害怕从侧面漂来的浮冰。苏联的科学家运用逆向思维，把下压冰变成上推冰，让破冰船潜入水下，依靠浮力从冰下破冰。”

很多学生都露出恍然大悟的神情，一脸敬佩。

布里丹老师笑着说：“是啊，新发明的破冰船设计得非常灵巧，不仅节约了很多材料，而且不需要太大的动力，安全性也大为提高。每当遇到厚实的冰层，破冰船就像海豚一样上下起伏，破冰的效果非常好。苏联研发出的新型破冰船，还被称为‘20世纪最有前途的破冰船’。”

一位男生点点头，说道：“不错，我国发明的‘两向旋转发电机’也是如此。发明家苏卫星翻阅了国内外科技文献，发现发电机共同的构造是各有一个定子和一个转子，定子不动，转子转动；而苏卫星的‘两向旋转发电机’定子也转动，发电效率比普通发电机提高了四倍。就像苏卫星自己说的：‘我来个逆向思维，让定子也旋转起来。’”

布里丹老师拍手表示赞赏：“不错，逆向思维可以创造很多意想不到的奇迹。下面，我给各位讲解一下逆向思维的三大类型，这三大类型会对各位大有助益。首先是反转型逆向思维法。这种方法是指从已知事物的相反方向进行思考，产生发明构思的途径。比如市场上的无烟锅，是把原有的热源从锅具的下方转移到上方，这就是利用逆向思维，从结构方面进行的反转型思考。”

“第二个就是转换型逆向思维，”布里丹老师说道，“也就是说，在研究某个问题时，由于解决方案受阻，而转换成另一种方案的手段。例如，中国历史上很出名的‘司马光砸缸’，就是一个用转换型逆向思维法的例子。”

“第三个就是缺点逆向思维法。这是一种利用事物缺点，并将其变为可利用优势的思维方法。这种方法能化被动为主动，化不利为有利，化弊为利，找到解决方法。例如，金属的腐蚀性是一种坏事，但科学家利用金属的腐蚀性原理进行金属粉末生产，这就是缺点逆向思维法的一种

应用。”布里丹老师说道。

张萌不由得感慨道：“逻辑学中的逆向思维果然强大。”

布里丹老师笑着说：“是啊，不过，强大的不仅有逆向思维，还有博弈思维呢。”

第四节　决战中少不了博弈思维

“博弈思维？”一个女生听后不由得重复了一遍。

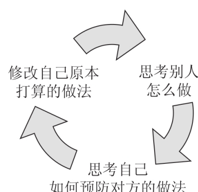


图12-5　思考

布里丹老师微笑地肯定道：“不错。你喜欢下棋吗？当你下棋的时候，是不是很希望取得胜利？如果是，那你在下棋的过程中，肯定会为如何取胜而苦思冥想。就在你苦思冥想的过程中，就包含了‘博弈论’。也就是说，你在走每一步棋时，脑海里肯定与对方过了很多招。你会想到，如果我走了这一步，对方会如何应对？我还是否有优势等。你的大脑会快速运转，比较每一种可能性，最终选取一个最好的方案。”（见图12-5）

女生恍然大悟地点点头，表示自己听明白了。布里丹老师接着说：“博弈思维法，就是你在做决策之前，要考虑自己的行为是否对别人产生影响，同时考虑别人的行为是否会对你产生影响，然后采取措施。博弈思维的前提之一，就是绝对理性的假设。也就是说，你和你的对手都是聪明人。毕竟一个聪明人与一个傻瓜，是没有博弈的必要的。”（见图12-6）

张萌旁边的女同学皱着眉头问道：“您有什么例子辅助讲解一下吗？我有点没听明白……”

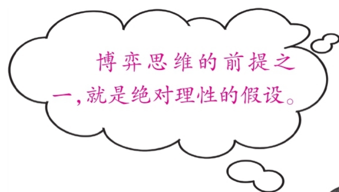




图12-6　博弈思维

“当然，”布里丹老师笑着说道，“在逻辑学中，博弈论是相当重要的知识点，而博弈论中有一个经典案例，叫‘囚徒困境’。说得是两个囚犯的故事：甲和乙一起做坏事，被警察抓了起来，分别关在两个不能互通信息的牢房里进行审讯。警察告诉二人：‘如果告发你的同伙，那你就能被无罪释放，还可以拿到一笔奖金。你的同伙会按照最重的罪来判决，并且对其施以罚款。如果你们都坦白的话，两个人都会按照最重的惩罚来判决。’甲和乙的选择就是坦白和沉默。于是囚徒博弈开始了——”

布里丹老师饶有兴味地说道：“如果两个囚犯都沉默，就都会被释放，因为警方无法给他们定罪。从表面上来看，两人都应该保持沉默。但囚徒的目标是最大限度地减少自己的损失和痛苦。于是二人都会想：‘我根本无法想象他会不会出卖我，他肯定会为了自保对我不利。如果他出卖我，我沉默，他就会拿到钱且无罪释放；如果我俩都出卖对方，大不了一起坐牢。’”

学生们仔细琢磨了一番，的确是这个道理。囚徒肯定会想：如果没办法确保对方不出卖自己，先出卖别人总是好的。就算两个人一起坐牢，也比只有自己坐牢强。

布里丹老师说道：“博弈论最初是运用数学方法，研究有利害冲突的双方在竞争关系下，是否存在自己制胜对方的最佳策略，以及怎样找出这种策略。博弈论从古至今，都在军事斗争和人为控制方面起到巨大作用。”

一位老师模样的女士笑着说：“诸葛亮就很擅长博弈论了。《隆中

对》就是其对天下大势的分析，他提出了联吴抗曹的战略，便是典型的博弈策论。”

布里丹老师笑着回应道：“中国是四大文明古国之一，历史悠久。《孙子兵法》中早就有‘知己知彼，百战不殆’的高论，更有‘不战而屈人之兵’的策略。其作者孙武，其实就是著名的博弈策论家。”

张萌开口道：“所谓‘下棋看三步’，就是博弈的思维方法吧？”

布里丹老师点头：“不错，博弈思维法是思维方法里比较难把握的方法。因为它比较复杂，且具有理论上的多样性，以及行动上的一次性等特点。在决策之前，思维主体应尽可能预测事态发展可能出现的一切情况，具有前瞻性，在此基础上实施最佳方案。下面我给各位讲解一下博弈法的基本步骤。”

布里丹老师清了清嗓子，说道：“首先是诊断问题所在，确定目标，这才是实际操作的前提。就像医生给病人看病，必须先诊断一番，确定病因才能对症下药。如果你不知道问题出在哪儿，也不知道自己的行动目标，那一切思考和行动都是盲目的。”

“其次是探索和拟定各种可能的备选方案。在目标明确之后，就要围绕目标寻找各种可能的方案，并尽可能安全，因为每一种可能的方案都有可能成为最后的决策。最后是从各种备选方案中选出最合适的方案。”布里丹老师说道，“在生活中也常会用到博弈法，尤其是在决定重大事情之前，一定要注意权衡利弊得失，注重长远，既要善于选择，也要学会放弃。”

张萌说道：“这其实就是一场心理的较量。就像打麻将的时候，老手常对新手大伤脑筋一样。因为对手如果不按常理出牌，自己费心地谋划也不会取得多大效果。”

“没错，博弈方法需要借助于一定的心理分析，”布里丹老师笑着说道，“参加博弈的双方，取胜的因素依赖于对对手的分析、估测。因此，估计对手的实力固然很重要，但根据双方以往交手的情况，揣摩对方现在的心理更为重要。”

布里丹老师看着若有所思的同学们，笑着说道：“好了，各位，这节课就上到这里。希望还能有给各位上课的机会！”

大家都用最热烈的掌声送别了布里丹老师和他的驴。

第十三章　策梅洛导师主讲“深奥的逻辑之不堪一击的骗局”

本章通过三个小节，详细介绍深奥的逻辑，以及不堪一击的骗局。在生活中，不少读者都会碰到各种各样的骗局，如果上当，就表示逻辑思维还不够强大。基于此，本章使用通俗易懂且幽默风趣的文字，帮助读者避开生活中的骗局。本章适用于逻辑思维能力较弱，且渴望避免上当受骗的读者。

策梅洛（Zermelo，1871—1953），德国数学家。公理集合论的主要开创者之一。策梅洛的主要贡献是集合论基础，1904年发表的论文不仅解决了G.康托尔的良序问题，而且给出了选择公理（也称为策梅洛公理），它有上百种等价形式，几乎已应用于每一个数学分支，成为一个独立的研究领域。

策梅洛对物理、数学应用一直有浓厚的兴趣，在变分法、气体运动学等方面也有研究。

第一节　逻辑学是否包含骗局

今天中午，张萌在教室附近选了一家面馆吃饭，一个老人拿着一张彩票向她走来。老人对张萌说：“小姑娘，你帮我看看这张彩票是不是中奖了？”张萌拿来一看，果然，老人中了一等奖，价值一千多万元！

张萌赶紧说：“大爷，您中奖了，去彩票站兑奖就可以！”

老人摇摇头，说道：“我不懂啊，这样吧，你给我五千块钱，我把彩票卖给你，你去兑奖吧。”

张萌一看，这么大的奖，于是连连摇头：“不行啊，您这个中了一千多万呢，我不能占您这个便宜啊。”

老人很坚持地说：“那五百，五百卖给你。”

看到老人的态度，张萌疑窦顿生，坚决拒绝了老人。隔壁桌的男人掏出五百块钱，过来把老人的彩票买走了。过不多时，男人气呼呼地回来了，一进门就嚷嚷道：“那个老头呢？这张彩票是假的！骗走了我500块。”

张萌看了一会儿，赶紧回到了教室里准备上课。

刚进门，就看见了一位脸很小，戴着眼镜的老师站在讲台上。张萌有些歉意地对老师点点头，老师对她宽容地笑了笑：“你好，我是策梅洛。我知道你为什么迟到了，因为你目睹了一场骗局的发生，对吗？”

张萌有些惊讶道：“您怎么知道的？”

策梅洛老师调皮地一笑：“我其实也在那家餐厅，而且，我这节课的内容也和诈骗有关。”

一位男同学有些疑惑地说：“您不是要给我们讲逻辑学课程吗？这跟诈骗有什么关系呢？”

策梅洛老师笑着说道：“很多人可能会说：‘骗局不就是诈骗吗？诈骗应该属于犯罪学啊，为什么会算进逻辑学里？’诈骗属于逻辑学范畴吗？答案是肯定的，如果脑子好使，还会被骗吗？”

大家都笑着表示赞同。策梅洛老师接着说道：“在一个骗子横行的时代，要想不被骗是一件困难的事情，但是也不是做不到，其实有一些手段能让你变得聪明，远离骗子。要想不被骗，那么首先要学会怎么识别

骗局。”

一个女生性急地说：“您快给我们讲讲吧！我经常被各种骗局骗到。”

“先别急，”策梅洛老师笑着说，“为了叙述地更准确，我先给各位对‘骗局’做一个边界的限制：受骗者并未受到胁迫，如绑架或威胁等；受骗者并无其他过失，如受骗者没有把柄在骗子手里。”

策梅洛老师继续说道：“刚刚步入社会的年轻人和老人占了受骗者的大多数。防止受骗的方法也很简单，就是‘三勿一要’。‘三勿’是指勿贪心、勿好色、勿轻信，‘一要’是指要验证对方的信息来源。为什么这么说呢，因为我发现，几乎所有的骗局都是围绕贪心、好色与身份伪造而展开的。”

“您能给我们举个例子吗？”刚才说自己容易受骗的女生建议道。

策梅洛老师笑着说：“就拿贪心来说吧。有个骗子曾对我说，自己有个朋友很富有，但现在被关在监狱里。由于各种原因，他那个朋友不能暴露身份，因此需要一个和他没有关联的人去保释他那个朋友。由于他那个朋友在监狱里不能拿到钱，因此让我帮忙交钱保释他，还许诺出狱后给我一大笔奖金酬谢。这样的‘预付款骗局’其实是很常见的，想必各位也经常遇到‘中奖骗局’吧？”

张萌点点头，她手机里总有各种提示她中奖的短信。

策梅洛老师说道：“其实，只要你的逻辑思维能力足够强，那么识别‘预付款骗局’的方法也很简单。当对方还没有和你建立起足够的信用的时候，一旦对方向你要钱，就可以认定这是一场骗局了。至于跟好色有关的骗局就更多了。”

策梅洛老师调皮地一笑：“跟好色相关的骗局其实比较简单，因为它的原理就是人遇到美色的时候，智商就会降低。有些骗子会假装和受骗者保持暧昧，或者谈恋爱。在受骗者被迷得颠三倒四后，就开始编造各种借口借钱，最后销声匿迹，让受骗者人财两空。”

一个男生不以为然地说：“都说谈恋爱的时候智商会下降，但是有人跟你要钱，你还不提高警惕吗？被骗的人真是一点逻辑思维都没有。”

策梅洛老师严肃地摇摇头：“不是这样的，这类骗局其实很残酷。因为受害者往往在社会上得不到认可，但对爱情有所幻想，随后骗走的不仅仅是他的钱，更是他对社会的信任。识别这种骗局的方法：认准对方

的社会身份，弄明白对方看上自己的原因。当然，你得先对自己的水平有一个客观的认识。”

“伪造身份的骗局我知道，”一个女生愤愤地说道，“我妈妈有个高中同学，就冒充教育局的人员，说能帮我打点，上一个好大学，结果骗了我家十多万。”

策梅洛老师笑着说道：“心疼你一秒钟吧。其实，与伪造身份相关的骗局，相比前两者要复杂一些，毕竟，要让对方相信自己的身份往往要费一番功夫。利用受害者的亲情、同情心、好奇心等，依然可以获得不小的收益。其实，这种骗局也不难揭穿，只要多打听打听，像你这个，直接去教育局一问，真假立见。”

“那有没有很高深的骗局呢？”一个男生举手问道。

“当然，各位听说过‘金字塔骗局’吗？这就是典型的拆了东墙补西墙，”策梅洛老师笑着说道，“这种骗局的运作规则，就是用后一批投资者的钱，支付给前一批投资者作为投资的利润。在此基础上一环套一环，直到最后崩塌。由于前一部分投资者确实拿到了回报，因此有人会相信这个骗局。”

男生点点头：“确实很高端，那这类骗局的识别方法是什么呢？”

策梅洛老师笑眯眯地说道：“不要觉得自己能轻易得到‘内部消息’，既然是内部消息，你肯定是不会拿到的。也不要在对产品盈利方式不甚了解的情况下就盲目投资。”

第二节　猫鼠游戏越玩越乏味

“怎么会有那么多骗子啊，真讨厌。”一个女生一脸厌恶地说道。

一个男生认真地说：“当然是因为有利可图啊，你想想，骗子不用本钱，来钱快，还能产生巨大的满足感和优越感。”

女生一脸嫌弃地说：“骗人还能产生满足感和优越感啊？太变态了吧。”

策梅洛老师说道：“不，这位男生说得很对。其实，骗子在第一次行骗时的感情可能是紧张和恐惧的，但后来会逐渐转化成刺激，变成金钱刺激和心理满足。然而，时间久了，骗子就会感到无比空虚，无比乏味。相信大家都看过莱昂纳多的电影《猫鼠游戏》吧？”

“当然啦，小李子的作品嘛。”大家都异口同声地回应道。

策梅洛老师笑着说：“在电影里，莱昂纳多的形象百变，但这些都是阿巴内尔的缩影。阿巴内尔在现实中，是纽约一间文具店老板的儿子，母亲则是一位法国人。1965年，年仅16岁的阿巴内尔因父母离异而离家出走。在纽约一间旅店里，他认识了几名机组乘务人员，从那时起，他就立志当一名飞行员。但与此同时，他不想花时间去上飞行课。于是，他弄来一套制服，再伪造一套证件，‘飞行员’生涯就此展开。”

大家暗想，自己16岁的时候，大概都在看漫画、写作业。

策梅洛老师继续讲道：“不久之后，他冒充泛美航空公司的飞行员周游了50个州、20多个国家。如果飞机上的乘客知道飞行员中有他这么一位冒牌货的话，不把胆吓破才怪！阿巴内尔后来很快就意识到，如果你的表演足够逼真，人们几乎可以相信你说的任何事情。因此他的胆子也越来越大。后来他又伪造了医学院文凭，称自己是一家医院的夜班主管；再后来，他又摇身一变成了路易斯安那州大法官的助理。”

“他也过得太滋润了吧？”一个女生感慨道。

策梅洛老师摇摇头：“骗人的代价，就是不能向任何人说出真相。阿巴内尔说，骗子的生活是孤独的，因为你不可能对其他任何人说真心话。有一次，阿巴内尔实在寂寞难耐，向他女朋友袒露了自己的真实身份。结果，他女朋友立马就向警方报了警，他只好逃之夭夭。”

张萌看过这篇报道，当阿巴内尔回忆起这段情缘时，他依然惆怅不

己："我认识那么多人，只对她说过真话，但是她却背叛了我。我当时还是个小毛孩，你让我能怎么想？'看，这就是说真话的下场！你不能向任何人说出真相，如果你不是个医生不是飞行员不是律师，他们也不会对你另眼相看！'打那之后，我谁都不敢相信了。"（见图13-1）



图**13-1**　代价

策梅洛老师说道："大部分骗子的智商都很高，但时间长了，聪明人也会犯低级错误。当时，阿巴内尔通过各种途径，填写了假支票诈骗了超过250万美元的现金。为此，他被FBI列为头号通缉犯，同时也是FBI有史以来最年轻的头号通缉犯。在FBI探员口中，他是一个外号'天行人'的通天大盗。然而，法网恢恢，疏而不漏，21岁的他终于被抓获。值得一提的是，现实生活中的阿巴内尔，被捕过程和电影版完全不同。"

一个女生兴味盎然地催促道："策梅洛老师，快给我们讲讲吧？我可喜欢看《猫鼠游戏》这部电影了！实际情况到底是怎么回事啊？"

策梅洛老师笑着说："实际情况听我慢慢道来。当时，阿巴内尔正藏身纽约。一天，两名正在快餐店里吃热狗的便衣侦探无意中瞥见店外有个人和他们追踪多日的阿巴内尔长得非常像，但又不敢确认。一位侦探情急生智，扯开嗓门大喊一声：'嘿，弗兰克！'听到有人叫自己，阿巴内尔下意识地回了头，就此中招。他自己也没想到，自己会被这样低级的错误骗了。他还自嘲地说：'这个例子可以证明，再精明的人有时也会犯很低级的错误。'"

"事实上，阿巴内尔的逻辑思维是很缜密的，但FBI调查小组同样不差，"策梅洛老师说道，"当时，约瑟夫·谢伊花费了好几年寻找弗兰克，最终才发现弗兰克不是个成年人，只是个孩子。最后，阿巴内尔才被

FBI逮捕。FBI逮捕了他，把他关押在蒙彼利埃警察局。经过短暂的审讯，弗兰克承认，但拒绝透露任何关于他的罪行的具体信息。但他还是受到欺诈等多项罪名指控，被关进了臭名昭著的监狱里。”

一个女生说道：“唉，真可惜，这么聪明，还这么年轻就去坐牢了。早知道这样，当初干吗要去当骗子呢？”

策梅洛老师说道：“也并非如此。坐了5年牢后，阿巴内尔在其26岁那年获得了提前假释。随后，阿巴内尔做了很多工作，但最后都因自己的前科被解雇。一段时间后，弗兰克开始感到沮丧，因为他了解他的才华，他必须找到一个方法来推销自己。令人惊讶的是，正是捕获他的人给他提供了第二次机会。美国联邦调查局需要利用他的经验和知识，以便更好地逮捕罪犯，也算是他用自己的力量赎罪了。”

张萌点点头，她在律师事务所的时候，也知道阿巴内尔不仅是弗兰克是世界上最具权威性的文件欺诈研究者，包括支票诈骗、伪造和贪污，而且还出版了几本书籍、手册和文章，并设计了世界各地的企业都采用的安全支票。

策梅洛老师笑道：“当然，像阿巴内尔这样的还是少数。大部分骗子还是心术不正，且屡教不改的。因此，预防受骗的逻辑思维就显得格外重要。”

第三节　骗子的天敌，是逻辑思维

“防骗的逻辑思维？您快给我们讲讲吧，”一个女生面露愠色地说，“我前一阵子也被骗了！”

策梅洛老师说道：“别急，我先给各位讲个故事。有一位姓赵的女士接到了一个电话，对方用很正规的口气告诉她中奖了，希望赵女士能提供给自己账号。赵女士猜到是骗子，但是想到有个不用的账户，里面只有几十元，于是就告诉了对方，打算看看对方耍什么把戏。”

一位男同学说道：“知道了对方要诈骗，应该就不会被骗了吧？”（见图13-2）



图**13-2**　被骗

策梅洛老师神秘一笑，说道：“当赵女士的账户提供给骗子之后，对方很快打来了第二个电话，是让赵女士确认自己账户余额的。赵女士一查，天啊，果然多了50万元。赵女士彻底相信了，心想真是财神上门。过不多时，第三个电话打来了，对方在确认赵女士的账户里已收到这笔奖金后，就要求她将20%的税金转账给该公司代缴。赵女士立马给该公司的账户转去了税金。回家后，她迫不及待地把好消息告诉了她老公。结果，赵女士的老公却一拍脑门，说她说不定受骗了。”

“赵女士很疑惑，钱都到账了，还怎么骗？结果，她老公查询了这笔奖金是现金入账还是支票入账，查询结果是支票入账。赵女士的老公告诉她，骗子可能用一张支票存进赵女士的账户里，虽然余额会显示这笔钱，但赵女士却不能提取。只有三个工作日后，银行确定支票不会被退票才能真正被提取出来。果然，过两天后，银行通知赵女士说，这张支票被退票了。”

“这些骗局真是让人防不胜防啊！”张萌不由得感慨道。

策梅洛老师笑着说道：“总之，诈骗就是以非法占有为目的，用虚构事实或者隐瞒真相的方法骗取财物的行为。由于这种行为完全不使用暴力，而是在一派平静甚至‘愉快’的气氛下进行的，因此受害人的逻辑思维较弱，就较容易上当受骗。那么怎么防止诈骗呢？下面我来给各位具体介绍一下。”（见图13-3）

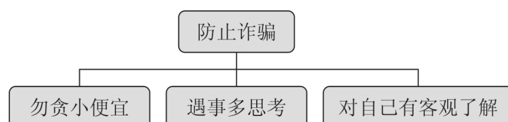


图13-3 防止诈骗

“首先就是必须要有防止被骗的意识。中国有句话，叫‘害人之心不可有，防人之心不可无’。当然，防人并不是谁都防备，也不是人心惶惶，而是要有这种意识。对于任何人，尤其是对陌生人，不要轻信或盲从。要清醒，不要因为对方说了什么好话，或者许诺了什么好处就轻信。要懂得调查和思考，在此基础上做出正确的反应。”策梅洛老师说道。

“其次是不要感情用事。大部分的骗局里，受骗者都因为对方是自己的‘哥们’‘老乡’‘朋友’等受骗。要知道，诈骗分子的最终目的是骗取钱财，并且是在尽可能短的时间内骗走。因此，对于这些新认识的‘落难者’，若对你提出钱财方面的要求，切不可被感情的表象所蒙蔽，不要因为感觉而缺乏理智。”

一位男同学说：“那我们该怎样辨别这些真假朋友呢？”

策梅洛老师笑道：“要学会‘听、观、辨’，也就是‘听其言、观其色、辨其行’，要懂得用理智去分析问题。最好能对比一下在常理下应做出的反应，如认为对方的钱财要求不合实际或超乎常理时，应及时向老师或保卫部门反映，以避免不应有的损失。”

“再次是要注意‘能人’，”策梅洛老师继续说道，“对过于主动自夸自己有‘本事’或有‘能耐’的人，或者太热情地希望帮你解决困难的人，你要特别留意。就像我前面说的，那些自称能人的诈骗分子，大多会主动在你面前炫耀自己的‘能耐’，说自己是如何了得，取得过什么成就。当你遇到这种人时，你应当格外注意，因为他很可能是一个十足的诈骗分子，而且正企图骗取你的信任，此时你的反应很大程度上决定了你此后

是否上当受骗。”

刚才说被“能人”骗钱的女生用力地点点头：“这回我可记住教训了。”

策梅洛老师笑了笑，接着说道：“最后一点，就是不要贪小便宜。对飞来的‘横财’和‘好处’，特别是陌生人对你的许诺和诱惑，要经过深思和调查。要知道，天下没有免费的午餐，天下也不会掉馅饼，而地上却处处是陷阱。克服贪小便宜的心理，就不会对突然而来的‘好处’欣喜若狂。对于这些‘好处’，最好的防范是三思而后行。”

策梅洛老师强调道：“总之，骗子的行骗过程可分为两个阶段：一是博得信任；二是骗取钱财。对于骗子和受骗者来说，第一阶段是最重要的阶段，也是骗子行为表现最为突出的阶段。虽然行骗手段多种多样，但只要各位保持逻辑思维，树立较强的反诈骗意识，克服不良心理，是完全可以避免上当受骗的。”

策梅洛老师愉快地对学生们笑了笑：“好了，今天的课程就到这里了，祝大家今后不会上当受骗，都有一个清醒的头脑，希望我今天的课程对各位有用，再见！”

学生们纷纷站起来鼓掌，送别了这位可爱的逻辑学家。

第十四章　密尔导师主讲“逻辑、语言与人际沟通”

本章通过四个小节，详细介绍逻辑、语言和人际沟通间的关系。逻辑思维能力强的人，其人际沟通也会比常人更优秀。本章内容翔实有趣，作者加入了大量佐证，以及精美配图，让读者在轻松明快的氛围中与作者一起思考逻辑。本章适用于渴望改善沟通能力，提高逻辑思维能力的读者。

约翰·斯图尔特·密尔（John Stuart Mill, 1806—1873），19世纪英国著名哲学家、经济学家、逻辑学家、政治理论家。旧译穆勒。西方近代自由主义重要的代表人物之一。早在英国维多利亚时代，密尔就因其鲜明的自由主义立场及对自由主义学说的清晰阐释而被称为“自由主义之圣”。

密尔在自由主义发展史上的重要性在于，他第一次赋予了自由主义完整而全面的理论形式，从心理学、认识论、历史观、伦理观等角度为当时已经达到黄金时期的自由主义提供了哲学基础。其父詹姆斯·密尔是边沁的哲学激进派重要人物。

第一节　改善人际沟通的法宝

张萌上了策梅洛老师的逻辑学课程后，只要遇到陌生人跟她搭话，就会不由自主地多了一层警惕。她明显地感觉到，自己比之前更警觉了。今天又是哪位老师带来精彩一课呢？

正想着，一位头发斑白，面容严肃的老人走上讲台来。这位老师的声音颤巍巍的，让学生们不由得产生一种担心。站定后，这位老人开口道："各位，咳咳，下午好。我是今天的逻辑学老师，密尔。"

"您还好吧？看您状态有些不好，还是休息一下吧？"一位男同学颇为关切地说道。

"不，我没事，咳咳，"密尔老师露出一个友善的微笑，"谢谢你。"

一个穿黑衣服，坐在角落里女生见状有些不屑，低声说道："拍马屁，在学校就是这样……"

密尔老师闻言皱了下眉头，说道："这位同学，这怎么叫拍马屁呢？这只是一个正常的关心，有人关心我的身体状况，我很感激，这有什么不对的吗？"

女生有些脸红，但还是嘴硬："我看呀，他就是在拍马屁。"

周围的学生都摇摇头，没有人接话。密尔老师见状，有些无奈地说："这位同学，想必你对人际关系还不甚了解吧。你这样很容易没朋友的。"

坐在角落里的女生继续反驳道："为什么要有朋友呢？我自己过得也很好，不想费那个劲儿去交什么朋友。"

密尔老师摇摇头，说道："当然，这是你自己的选择，我无权干涉。但人是社会性动物，恰如马克思所说：'人的本质并不是单个人所固有的抽象物，在其现实性上，它是一切社会关系的总和。'也就是说，人是不能脱离社会独立存在的，人的生活也是离不开交往的。"

刚才对密尔老师表示关心的男生看了坐在角落的女生一眼，说道："密尔老师，您给我们讲讲如何改善人际关系吧？"

密尔老师笑着说道："好，我也正有此意。改善人际关系，也是逻辑学中很重要的一课。人际交往能力，说白了就是在一个群体内，和他人和谐相处的能力。就像我刚才说的，人是社会性动物，如果离开社会，

离开了其他人，那又会是怎样一番光景？当各位步入社会后，就会发现自己在不停与各种人打交道。在与人交往的过程中，你是否能得到别人的支持和帮助，就跟你的情商密切相关了。”

张萌也有意打开那位女生的心结，于是说道：“是啊，一个人拥有怎样的人际关系，就关系着他未来的生活会有怎样的幸福。如果一个人拥有和谐融洽的人际关系，那他是幸福的；相反，如果一个人长期在僵硬紧张的人际关系中，那陪伴他的无疑是孤独。可见，人际关系影响着生活质量啊。”

密尔老师看出了张萌的好意，于是笑着说道：“不错，虽然在交往过程中，我们每个人都有自己的思想观念和心理过程，但这些都不影响人际交往。尽可能强化正效应，克服负效应，这样才能提高人际交往的成功率，从而促进人际关系的健康发展。为达到这一效果，逻辑思维就显得尤其重要了。有些同学还不懂这一点，总把自己在人际交往中遇到的问题归咎于别人，这样是不正确的。其实，处理不好人际关系的，责任多半在自己。”（见图14-1）

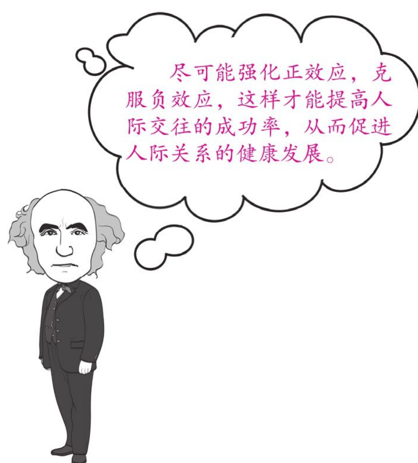


图**14-1**　正效应

坐在角落里的女生咬着嘴唇没有说话，但能看出她在思考什么。

密尔老师趁热打铁地说道：“我这里还有几种方法，可以从逻辑学方面锻炼各位的思维，让各位提高情商，促进人际沟通。”

果然，坐在角落的女生把耳朵竖起来了。再看其他的学生也是一脸兴致勃勃的样子。

密尔老师说道：“第一条便是要对人热情，要培养自己对人的兴趣。在与人交往的过程中，即便不优秀，但只要待人温柔热情，就能让对方产生好感。因为温柔热情，表示了你对对方的尊重和礼貌，这样别人也会对你礼貌和尊重。”

张萌点点头，是啊，伸手不打笑脸人嘛。

密尔老师继续说道：“第二条便是要多考虑别人的需要。人际沟通的要诀之一，就是不会损害他人利益，最好还能帮助他人。同时，对于别人对你的帮助，一定要让对方知道你的感激之情。”

“第三条就是打破先入为主的观念。就像刚才这位同学，”密尔老师对坐在角落里的女生点了下头，“在你心里，已经把‘对他人的关心’和‘拍马屁’画了等号。这样就失去了客观公正理解他人想法的前提，是对别人很不公平，也是很不理智的。在人际沟通中，人人都有自尊，你希望别人怎样对待你，你就得先怎样对待别人。只有冲破偏见，才可能发现对方的本来面目，保证双方的交往顺利进行。”

坐在角落里的女生叹了口气，生硬地承认了自己的问题：“是的，我人际沟通方面确实很差。也很对不起刚才那位男同学，抱歉。”

男生和密尔老师对她报以微笑，表示了谅解。密尔老师接着说道：“逻辑思维不仅能提升你的智商，还能让你的提问妙语连珠，让对方无法招架。这种逻辑思维也是在生活和工作中十分重要的。”

第二节　提问的逻辑让你妙语连珠

密尔老师话音刚落，一个西装革履的男士就迫不及待地说道：“太好了密尔老师，您快给我们讲讲吧，我是做销售工作的，经常为业务提问方面的问题苦恼不已啊。”

密尔老师笑着问：“你是做什么工作的？”

男士挠了挠头，说道：“我是一名保险销售员。”

密尔老师点点头：“其实保险方面有一个很著名的销售法，叫SPIN，这就是通过逻辑思维总结出来的一项非常实用的销售法。SPIN是由尼尔·雷克汉姆带领一队研究小组分析了35000多个销售实例，历时12年，耗资过百万美元，横跨23个国家及地区并覆盖27个行业，终于研究出的销售法。而SPIN的提问模式，也用于挖掘对方的明确需求，就此开启了提问销售的大门，甚至引发了销售界的革命。”（见图14-2）

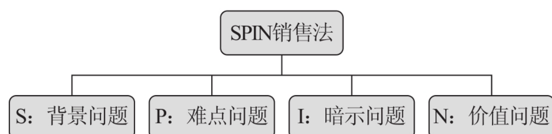


图14-2　SPIN销售法

这位西装革履的男士听得摩拳擦掌，不由连连催促密尔老师快讲。

密尔老师也不再卖关子，微笑地开了口：“其实，SPIN的意思很简单。S是背景问题，如您的父母亲都健在吗？您的家里有防范风险的措施吗？P是难点问题，如作为家里的顶梁柱，一定要有责任心和孝心。就算赚的钱不多，只要家人平平安安，有所保障，才证明顶梁柱的可靠。您诚实地告诉我，您是这样的顶梁柱吗？”

学生们暗暗咋舌，这种提问方式真是天衣无缝。

密尔老师继续说道：“I是暗示问题，如您父亲已经去世了，您还想让您的母亲没有保障吗？在乎眼前的小钱，失去以后的保障，您说这是孝顺吗？N是价值问题，如其实保险就是一种投资。只要每年交6000元，就能得到20万元的保障。就算您已经有社保医保了，再加一份商业保险，生病就相当于赚钱了，您想想是不是这个道理。”

张萌看见很多穿正装的人都在做笔记，不由得感慨逻辑思维真是遍

布生活的各个角落。

一位女同学举手说道："那么，这个SPIN的特点是什么呢？"

密尔老师说道："SPIN是一种逻辑学策略，其特点是也按S、P、I、N划分为四点。第一，让客户说得更多；第二，让你更理解客户的想法；第三，让客户遵循你的逻辑去思考；第四，让客户对你的产品或方案感兴趣。"

那位西装革履的男士匆匆做好了笔记，然后说道："密尔老师，您能具体教我该如何提问吗？"

"当然可以，不如你上讲台来，我们来演示一遍。我是保险销售员，而你是客户。"密尔老师微笑地提议。

西装革履的男士摩拳擦掌地走上讲台，心想：看我怎么为难你。

密尔老师微笑地问道："请问您购买过社保吗？"

男士故意说道："我已经买了。"

密尔老师还是带着亲和的微笑，说道："很好，这证明您的风险防范意识很强，您真棒。您买社保的时候，想得肯定也是养老方面的问题吧，您为什么这么关注养老问题呢？"

男士想了想，说道："因为老了，不想成为孩子的负担。"

密尔老师说道："是啊，现在有孩子的压力都很大，以后还要买房子买车，然后还要养孩子，用钱的地方太多了，哪儿还有余力管得了咱们啊，您说是这个道理吗？"

男士仔细想了想，承认道："你说得对。"

密尔老师装作无意地问道："您知道购买社保，将来能领多少钱么？"

男士摇摇头说道："还真不太清楚。"

密尔老师拿出纸跟笔："我帮您算一下吧。按照您的缴费标准，月工资3000元，退休后可能也只能拿1500元左右。1500块钱，您说一个月1500块钱能够基本生活费吗？老了还容易得病，现在一进医院成百上千挡不住，您说是吗？"

男士说道："是啊，现在医药费是挺贵的，但是社保能报销啊。"

密尔老师笑了笑："您确实挺了解的，但您知道吗？我同事的父亲，

住院花了15万，有七八万都是自费的。”

男士说道：“七八万自费？真的假的啊，社保不是1300元以上能报90%吗？”

密尔老师解释道：“您知道吗？进口药和很多东西都是不在报销范围之内的。万一真的住院了，当子女的能不用最好的药吗？这一算，钱根本不可能少花。所以，人一老了就怕病啊，现在都一个孩子，一病就耽误孩子的时间，还要花一大笔钱。”

男士说道：“可是我现在身体还行，万一不生病，这钱不就白交了吗？”

密尔老师微笑地说道：“不会啊，现在我们有一款产品有病保病，没病养老……你看，这不就顺利引出了自己的产品了吗？”

密尔老师的提问方式顿时引来了学生们热烈的掌声。

第三节　说服的逻辑让你成为一句话高手

等学生们的掌声渐渐平息，密尔老师笑着说道：“其实，无论是提问还是什么，目的都是说服别人。因此，说服的逻辑才是人际沟通中最重要的一环，如演讲、辩论，还有我们刚才说到的销售，目的都是说服别人。”

一位女生说道：“我经常听演讲，觉得他们的话特别有说服力，您能告诉我这是为什么吗？”

密尔老师说道：“总的来说，是逻辑让演讲者成为了说话高手。仔细来说，演讲面对的是特定的场地、特定的观众。此外，演讲者还会做大量的准备，这就有充足的条件，把自己的逻辑思维带到现场，继而成功地说服观众。具体点说，演讲的逻辑就是你有想法，然后把你的想法塞进听众的脑子里。”（见图14-3）

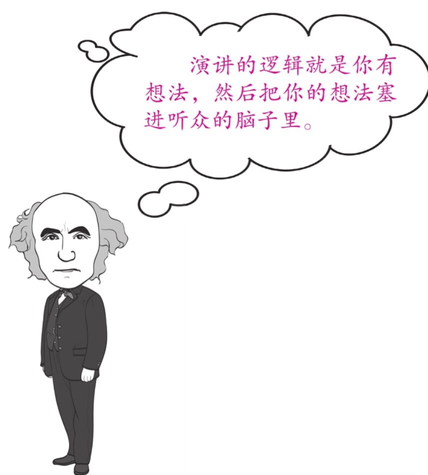


图**14-3**　演讲的逻辑

学生们都笑了，这位女生再次提问道：“我也可以跟演讲者一样口吐莲花吗？”

密尔老师肯定地说：“当然，但是须胸中有沟壑，口中才能吐莲花。所以，积累知识和经验是很重要的事。一篇有说服力的稿子不是一下就能写出来的，思辨能力也不是一朝一夕养成的。你不能一个晚上就能想出深刻的问题，就算能想出来，也不能将思路组织起来。你必须不断扩展、删减，最后才能得出一篇满意的演讲稿。”

“要想顺利组织思路，逻辑思维是至关重要的，”密尔老师说道，“这就要求各位在生活中扩展思维的深度和广度，遇到问题多思考。例如，当别人都对苹果手机疯狂追捧的时候，你就会想，如果当初苹果公司投资了房地产，或者苹果公司突然垮掉了，这些疯狂赞美苹果公司的专家们，会不会立马得出和之前相反的结果？”

张萌举手示意道：“那我们应该如何锻炼逻辑思维呢？”

密尔老师笑道：“我的建议是养成做读书笔记的好习惯。当然了，就像我刚才说的苹果公司的例子，你可以把自己对‘疯狂追捧’行为的见解写在纸上。遇到优美的句子也要记录下来。因为很多研究结果都表明，记忆中加入手写，会无意识地提高记忆。你可能没背下来要记的东西，但你写下来，可以通过手、眼、心三方的刺激，深入潜意识，改变说话习惯。”

一个戴眼镜的女生说道：“是啊，记读书笔记还能培养你的成就感。就像集邮一样，几张邮票不会刺激你集邮，但如果你收集到几百张，惯性就会让你继续下去。同样，如果你记录了十几页读书笔记，就会发现自己难以自拔。”

密尔老师点点头，说道：“是啊，刚开始，你只是在摘抄优美的句子。渐渐地，你会发现自己已经有所感悟，可以自己写出逻辑性很强，且能感染人的句子。”

“是的，”一位男同学说道，“我的老师也经常告诉我们，要养成动笔的习惯。用笔写在纸上，会让你的思维具象化、条理化，你的表达才会变得条理化。而且，你还可以在整理思路的时候，把别处优美的句子嵌套进去。日积月累，你的说服力就会大大增强了。”

密尔老师说道：“各位都知道祸从口出。该说什么，不该说什么，只要形成了本能，就可能在演讲中脱口而出。因此，挑字眼是一个不错的办法。我一直认为，逻辑思维能力是可以通过趣味方式来提高的。例如，在读文章的时候，多挑一下文章中的逻辑问题。”

学生们都摩拳擦掌道：“密尔老师，给我们举几个例子，让我们试试吧？”

密尔老师点点头：“好吧。我来给各位说两段话，各位来比较判断，哪段话说得不妥。第一段：美国权威调查报告显示，美国全国范围内的MIS教授的平均薪水为8万美金。但是，MIS博士在刚毕业的时候，只能担任教授里的助理教授。因此，在美国担任MIS教授的MIS博士平均薪水

肯定低于8万美金。”

顿了顿，密尔老师接着说道：“第二段话是，中国消费者协会的统计研究表明，今年向消费者协会投诉的案例只有6000万个，比去年减少了50%，假设中国的法律政策在今年没有任何变动，厂商对待消费者的服务态度没有任何改变，又假设所有的消费者投诉必须通过中国消费者协会办理。所以这个统计说明，中国消费者协会的工作有了显著进步，令中国消费者的满意度在今年得到大幅提高。这两段话，哪个存在逻辑错误，请给出理由。”

密尔老师的话音一落，学生们就纷纷说道：“第一段存在逻辑错误，因为太绝对、太片面了。”

密尔老师笑着说道：“看来各位的逻辑思维能力真是不错，就像这样多加练习，在语言上就会减少漏洞，增加自己的说服力。”

第四节　泄密的逻辑让你鱼与熊掌都可兼得

密尔老师调皮一笑，说道："各位，中国是不是有句古话，叫鱼和熊掌不可兼得啊？"

学生们都点点头，张萌暗想，怎么这些老师都对中国这么了解。

密尔老师继续说道："中国的传统观念认为，事业与家庭是一种'零和游戏'，只能选择一头，没有办法两全，恰如'鱼和熊掌不可兼得'。其实不然，如果事业不好，对家庭也会产生影响；如果家庭后院起火，事业也会受到波及。因此，平衡事业与家庭，做到顾此而不失彼，就成为幸福的关键。我们生活中有很多这样的情况。"（见图14-4）



图**14-4**　鱼和熊掌

"怎么才能同时得到鱼和熊掌呢？"一位男生问道。

密尔老师想了想，说道："这么说吧，在职场中，老板和下属的关系通常不会太好。因此，遇到一些难缠的员工，老板通常会费尽心思与之周旋，毕竟不可能因为出现问题就把对方开除。有些员工为了对自己错误的行为进行辩解，常常会给管理者设置一些障碍，甚至用诡辩的方式来责难对方，企图逃避惩罚。这时候该怎么办呢？"

密尔老师笑眯眯地看着学生们，张萌想了想，说道："既然是诡辩，其本身就在内容和逻辑方面存在矛盾或局限性，只要管理者抓住其中的

漏洞，员工的诡辩就可以被轻而易举地破解。”

密尔老师赞许地点点头，说道：“不错。我给各位讲个小故事吧。某公司的后勤主管最近很头痛，因为员工里有个‘刺儿头’，总想跟领导对着干。公司规定是上班期间着装要整齐，不允许员工穿拖鞋工作。但这个‘刺儿头’偏偏穿了双拖鞋来上班。后勤主管发现后，严肃地问：‘公司三令五申禁止员工穿拖鞋上班，你为什么还这么穿？’‘刺儿头’反驳说自己没有穿拖鞋，穿的是皮鞋。”

讲到这儿，大家都露出了疑惑的神色。拖鞋和皮鞋还分不出来吗？

密尔老师继续说道：“这时候，办公室里所有人的眼睛都集中到‘刺儿头’的鞋上：原来，这双鞋是一双普通的平底软皮鞋，只不过，‘刺儿头’把这个鞋子的头部剪掉了，并且把脚趾头全都露在了外面。这样一来，这双皮鞋看上去就跟拖鞋没什么两样了。‘刺儿头’反而很恼火地说：‘这难道不是皮鞋吗？就像一个人的胳膊断了，他还是人，而不是狗！’”

学生们都一愣，是啊，这个“刺儿头”说得好像没毛病。

密尔老师看着学生们的反应暗自发笑，然后慢条斯理说道：“这个后勤主管也愣了一下，然后不紧不慢地说：‘你的话好像很有道理，不过，你的辩解是错误的。皮鞋之所以是皮鞋而不是拖鞋，最重要的在于皮鞋有头部是封死的，不会露出脚趾，这就像一个人，如果他最重要的头部都没有了，那他还能叫人吗……’”

大家一听，不由得拍案叫绝。是啊，这个“刺儿头”的诡辩，其实在逻辑推理上是错误的。“人断了胳膊还是人，不是狗”这句话是没错的，但与“皮鞋断了鞋头部还是皮鞋”并没有什么关系。

后勤主管就敏锐地察觉到这个逻辑错误，并且把问题从人的胳膊转移到了人的头部。后勤主管设立了一个同样逻辑形式的诡辩，把“皮鞋的头部的功用”跟“像人的头部一样”放得一样重要。既然人的头断了就不再是人，那皮鞋头部断了也就不再是皮鞋。

密尔老师笑眯眯地说道：“仔细听对方的话语，厘清语言中的逻辑关系，抓住对方的漏洞，这样才会让对方输得心服口服。当然，这些能力来源于生活阅历。如果要了解别人话语里的漏洞，就要养成良好的逻辑思维习惯，理性地看待问题，避免感性的认知。只有这样，才能做到鱼和熊掌兼得。”（见图14-5）

“好了，各位。今天的逻辑学课程就上到这里了，有缘我们再见。”说完，密尔老师就在学生们的掌声中缓缓走下了讲台。

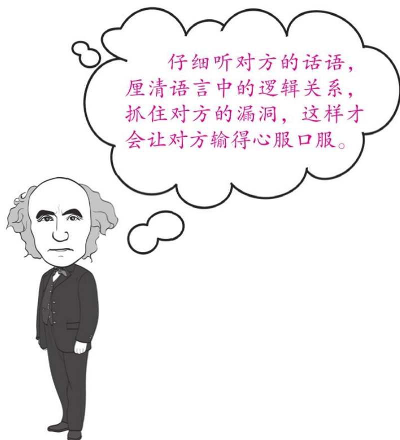


图14-5　仔细聆听

第十五章　塔斯基导师主讲“如何面对逻辑的生长和变动”

本章通过三个小节，详细为读者讲述应当如何面对逻辑的生长和变动，告诉读者应当如何培养注意力、观察力及创造力。只有把逻辑融入生活，才是真正读懂了逻辑学。因此，作者使用了幽默浅显的文字，帮助读者更好地寻觅逻辑思维的真相。本章适用于逻辑思维较弱，且集中力较弱的读者。

阿尔弗雷德·塔斯基（Alfred Tarski，1901—1983），波兰裔犹太逻辑学家、数学家、语言哲学家，后居美国，执教于加利福尼亚大学伯克利分校。华沙学派成员，广泛涉猎拓扑学、几何学、测度论、数理逻辑、集论、元数学等领域，专精于模型论、抽象代数、代数逻辑。

第一节　寻觅真相，全神贯注是第一要义

自从密尔老师讲完人际沟通方面的逻辑后，张萌就觉得自己与人相处顺利多了，而且言谈举止都更加理性、周密。看来逻辑思维对于每个人，尤其是对于一个律师来说，确实是一件非常重要的事。

张萌早早来到教室，坐了片刻后，一位鼻子很大的老师笑眯眯地走上了讲台。这位老师让张萌不由得想到了灾难片《2012》中尤里的扮演者扎拉科·布里克。

这位大鼻子老师一上来，就喜气洋洋地做了自我介绍："嗨，大家下午好啊！我是今天的逻辑学老师，阿尔弗雷德·塔斯基！"

"哦！我知道您，著名的塔斯基公理就是您发明的！"一位男生激动地说道。

张萌没有听说过塔斯基公理，但看着阿尔弗雷德·塔斯基老师就很渊博，跟那个拳击手尤里的气质完全不一样。

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说道："我不知道各位来上逻辑学的原因是什么，但想必，每个人都有他喜欢的课程吧？有人喜欢政治，有人喜欢物理，有人跟我一样喜欢数学。那么，是什么吸引了你们，如此喜欢这些课程呢？"

学生们想了想，七嘴八舌地说道："就是喜欢呗，感兴趣！"

"没错，非常好！思想集中才有兴趣，我们都知道自己感兴趣的科目会读得更好。"阿尔弗雷德·塔斯基老师对学生们有些敷衍的答案却显得格外满意。

"但兴趣可不是培养出来的。只有思想能在某科目上集中，才能产生兴趣，可以培养出来的是集中的能力，"阿尔弗雷德·塔斯基老师说道，"无论任何科目，无论这门科目和你的兴趣相差多远，只要你能对之集中思想，就能产生兴趣。如果你只拿着书，心不在焉地看几小时，还不如全神贯注地看上几十分钟。认为学习时间不够的学生，都是因为自己的集中力不够。就算是你们的高考，每天课后能全神贯注三小时也就足够用了。"

一个男生有些急吼吼地说道："阿尔弗雷德·塔斯基老师，应该怎样培养集中力呢？我就是集中力差。"

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说道："要培养集中力也很简单。首先，要分配时间——读书的时间不用多，但要连贯，在明知会被打扰的时间就不要选择读书；其次，在不想读书的时候就离开书本，这样才不会在下次看书时产生烦躁感；最后，不要勉强自己读书，因为厌书是大忌。"

男生问道："怎么才算有集中力呢？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师回答道："要记着，如果你集中在读书上，会发现读书所用的时间是很快的。在读书前先记下时间，然后开始静下心来读书或做功课。当你从读书中'清醒'出来时，如果发现时间超过了三十分钟以上，就代表你的集中力已有小成。如果能在每次读书时都完全忘记外物一小时以上，你就不用担心你的集中力了。"

张萌想起了自己的高考时光，不由也感叹道："集中力是一种习惯，如果平时就有良好的习惯，平时就注意细节，那任何时候都能高度集中精神。缺乏习惯，要做到集中注意力于一点，就极为困难。"

阿尔弗雷德·塔斯基老师点点头表示赞同。一位女生举手道："阿尔弗雷德·塔斯基老师，我平时真的很忙，连休息的时间都很少，又该如何养成习惯呢？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说："其实，繁忙才是养成习惯的最佳时刻。你可以这样：即便碰到不关心的事物，也刻意地注意它。逻辑学上，把这种行为称为'有意图的注意'，或者叫'有意注意'。养成这种习惯，就能让你具备一种能力——一旦需要，就能做出准确的判断。"

一位男同学说道："狮子在抓兔子的时候，也总是迅猛出击，全力以赴。可见，做人做事也应该这样，即便是小事，即便是细节，或者是你不太感兴趣的事，都要全神贯注，全力以赴。不要一边敷衍看书，一边心猿意马，这样既学不好，又玩不好。"

阿尔弗雷德·塔斯基老师点点头，说道："不错。此外，具有敏锐的洞察力和深刻的注意力，因而随时能做正确决断的人，才称得上真正有能耐的人物。要做出正确判断，一是持正确的判断基准，二是对状况有深刻的了解。"

阿尔弗雷德·塔斯基老师顿了顿，继续说道："在生活、工作中训练，'有意注意'会慢慢变成一种习惯。只有注意力、观察力和创造力都得到提升，才能培养出你的逻辑思维。"

“阿尔弗雷德·塔斯基老师，什么是注意力、观察力和创造力啊？该怎么培养呢？”一位女生不由得提问道。

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑了笑：“别着急，这就是我接下来要给各位讲解的内容——”

第二节　注意力、观察力、创造力

阿尔弗雷德·塔斯基老师继续说道："在我教给各位练习观察力和注意力的方法之前，先问大家几个问题吧。各位是不是经常走在大街上，却对刚走过照面的人失去记忆？忘了他穿什么样的衣服，脸上有没有什么特征？是不是想向别人介绍一部电影时，却说不出来？是不是经常对眼前的事物视而不见？"

看着拼命点头的学生们，阿尔弗雷德·塔斯基老师愉快地笑了："没事，这些是大多数同学都容易犯的一个毛病，为什么呢？那是因为没有养成观察事物的好习惯。经常进行观察力的练习可以帮助改善你的注意力。"

刚才的女生说道："阿尔弗雷德·塔斯基老师，到底该怎样练习注意力和观察力啊？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说："首先，你要了解它们的定义。注意力和观察力，实际上就是一种获取外界信息的能力，也是智力的组成部分。一个观察力很强的人，通常能从细枝末节中发现奇迹。例如，苹果落地，还有水蒸气掀开锅盖，这些都是日常现象，但牛顿和瓦特却能从中发现和发明万有引力定律与蒸汽机。而观察力——"

"就像《福尔摩斯探案全集》一样。在福尔摩斯第一次与华生见面时，就立刻辨别出华生是一名去过阿富汗的军医。福尔摩斯为什么能够那么快地辨别出来面前的这个人就是一名军医呢？就是因为他有出色的观察力！"一个男生打断了阿尔弗雷德·塔斯基老师的话。

阿尔弗雷德·塔斯基老师没有责怪男生的失礼，反而肯定道："不错，正是敏锐的观察力使得福尔摩斯能够迅速地辨别出一个人的职业、经历。福尔摩斯之所以能够很快地破那么多案子，决定因素之一就是他敏锐的观察力。观察力的敏锐程度决定了从一个人身上得到的信息的多少。只有敏锐的观察力才能尽可能多地将一个初次见面的人的信息更好地把握住。"

刚才的女生着急地说道："阿尔弗雷德·塔斯基老师，您快讲讲，到底该怎样培养注意力和观察力吧！"

阿尔弗雷德·塔斯基老师摆摆手表示安抚，笑着说道："好，其实，要锻炼注意力和观察力也很容易。只要从身边的事物、所处的环境，以

及人物的特点着手即可。例如，你突然发现，自己一个朋友的眼睛是内双；再如，你发现今天路上的车辆突然变少了；又如，你发现后排第二个同学其实是个左撇子，等等。”

“您是说，只要看到这些，就能提高注意力和观察力吗？”

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑笑说：“注意力和观察力是一种用心的行为，而非随随便便地‘看’。观察一个楼梯，你可以算它的级数、高低，光是看的话，你可能只是记得：它是一个楼梯。在初练注意力和观察力时，最好养成有意识地观察。针对一个平凡无常的事物，你应有意地、细微地观察它所具有的特征，注意常人难以发现的地方。再有，通过对比也是训练注意力和观察力的好方法。”

张萌点点头：“不错，如今天和昨天的家具摆放，以及股市有什么变化，仔细观察，然后对未来的趋势做一个推测。长此以往，便可以训练出潜意识的观察能力。对于事物，做到习惯性地观察，就能培养出优秀的观察力和注意力。”

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着表示赞同，然后说道：“至于创造力，则是更高一层的能力。因为创造性思维不是与生俱来的，这是真正通过后天培养而锻炼出来的。”

一位看上去有些书呆子气息的男生问道：“创造力应该怎么培养啊？”

阿尔弗雷德·塔斯基老师说道：“培养创造力的主要环节，就是激发人的好奇心和求知欲。只有对事物抱有好奇心和求知欲，才能提高创造思维能力。实验研究表明，一个好奇心强、求知欲旺盛的人，往往善于钻研，勇于创新。正因为这样，好奇心又被称为学者的第一美德。”

“那么，培养创造思维能力都要注意些什么呢？”一个学生问道。

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说：“首先一点，就是加强自主学习的独立性，保持好奇心和求知欲；其次要增强提问意识，在学习的过程中注意发现问题，提出问题，解决问题；最后要注重思维的发散，在解题练习中进行多解、多变。”

一位女学生说道：“我是学心理学的，我们老师曾说：创造性思维是指思维不仅能提示客观事物的本质及内在联系，而且能在此基础上产生新颖的、具有社会价值的前所未有的思维成果。”

阿尔弗雷德·塔斯基老师点点头：“创造性思维是人类的高级心理活

动。创造性思维是政治家、教育家、科学家、艺术家等各种出类拔萃的人才所必须具备的基本素质。创造力是在一般思维的基础上发展起来的，它是后天培养与训练的结果。”（见图15-1）



图**15-1**　创造性思维

阿尔弗雷德·塔斯基老师说：“卓别林为此说过一句耐人寻味的话：‘和拉提琴或弹钢琴相似，思考也是需要每天练习的。’因此，只要各位多加练习，就能有意识地培养自己的注意力、观察力和创造力。”

第三节　将逻辑融入生活，细节要处处留心

阿尔弗雷德·塔斯基老师拍了拍手，说道："刚才讲了这么多，其实无论是全神贯注，还是注意力、观察力和创造力，其最后的目的都是为了把逻辑融入生活。"

张萌问道："把逻辑融入生活，这些东西融入生活有什么用呢？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说："当然，在生活中留心细节，可是十分必要的一件事。给各位讲个故事吧。某公司招聘高级主管，待遇很优厚，应聘者也很多，而且每个人都十分优秀。在走廊的地上，有几张废纸被扔在那儿。但大家都从上面跨过去了，没有一个人弯下腰把纸捡起来。只有一个人，进门后看见地上的纸屑，皱着眉头把它们捡起来了。结果，这个人被公司录取了。"

"这是什么规定啊？"一些学生有些不解。

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说："这个人之所以能成功入选，不是因为他比别人更优秀，而是因为在生活中能够留心，素日养成了一个好习惯而已。只有关注细节，在生活中处处留心的人，才能把握住生命中的机遇。因为机遇往往体现在细节中。"

一个男生抱怨道："这生活中哪有那么多机遇啊，看都看不见，怎么抓住呢？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师微笑着说道："其实机遇就在我们身边，虽然它可能稍纵即逝，但总是有迹可循。一个有逻辑思维能力的人，会对机遇的来临特别敏感，只要生活中处处留心，就能找到机遇，抓住机遇。"（见图15-2）

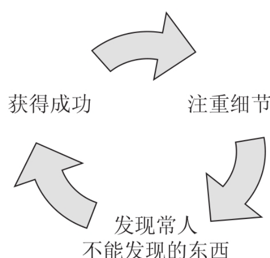


图15-2　逻辑融入生活

男生挠了挠头表示不理解，阿尔弗雷德·塔斯基老师举了个例子："曾经，有位年轻人到某公司应聘职员，应聘的职位是物品采购员。面试官经过一番测试后，留下了这个年轻人和另外两名优胜者。而面试的最后一道题目是：公司派你采购2000支铅笔，你需要从公司带去多少钱？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师顿了顿，接着说道："第一名应聘者的答案是120美元。主持人问他是怎么计算的，他说："采购2000支铅笔可能要100美元，其他杂用就算20美元吧。"第二名应聘者的答案是110美元。对此，他解释道"2000支铅笔需要100美元左右，另外可能需要10美元左右。"对于这两个答案，面试官没有给出自己的看法。"

"最后，轮到这位年轻人。他的答卷写的是108.3美元。这位年轻人说：'铅笔每支5美分，2000支是100美元；从公司到这个工厂，乘汽车来回票价4.8美元；午餐费2美元；从工厂到汽车站为半英里，请搬运工人需用1.5美元。因此，总费用为108.3美元。'面试官露出了会心的微笑。"阿尔弗雷德·塔斯基老师说道。

阿尔弗雷德·塔斯基老师的话音刚落，张萌便猜到了："您说的是大名鼎鼎的卡耐基的故事，对吗？"

阿尔弗雷德·塔斯基老师点点头："没错，在生活中，我们经常会忽略一些小小的信息，但只有细微之处才能见真章，就看你够不够用心去发掘了。而生活对每个人来说都是平等的，机遇就在这些毫不起眼的细节中等你探索。"

张萌想到前辈的一句话，于是脱口而出："最成功的人不一定是最聪明的人，但一定是精明的人，是有眼光看准时机、抓住机遇的人，他不会错过那条通往成功的密径。"

阿尔弗雷德·塔斯基老师说道："没错，这句话说得太好了。记得中国在战国末期，有位伟大的思想家叫韩非子，他在《韩非子·喻老》中，就用'千里之堤，毁于蚁穴'这样的句子，警告大家注意细节的重要性。"

一位女同学问道："都说细节很重要，那什么才能叫细节呢？"（见图15-3）

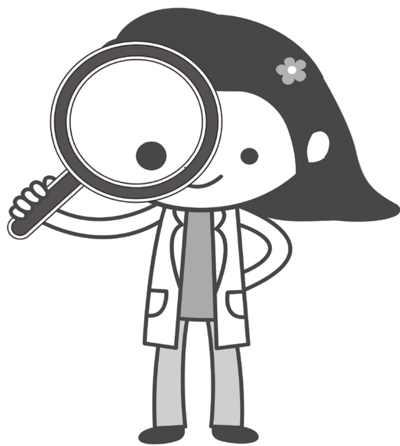


图15-3　细节

阿尔弗雷德·塔斯基老师笑着说："细节，首先的特点就在于小。这就要求各位做事不要好高骛远，要贴合实际，不要想着一步登天。中国还有句古话，叫'一言兴邦，一言毁邦'，虽然有些夸大其词，但这也说明了细节的重要性。有人听过'烽火戏诸侯'的故事吗？"

学生们都表示听过。

阿尔弗雷德·塔斯基老师说道："作为一国之君，周幽王为了博取褒姒一笑，竟然点燃烽火戏耍诸侯。虽然随后国家的灭亡还有其他的人为原因，但正是'烽火戏诸侯'这个细节，才直接引发了该国的覆灭。诸侯不再相信周幽王，周幽王的话也不再有价值。东汉有一位著名的政治家薛勤曾说过这样一句名言，叫'一屋不扫，何以扫天下'，这都说明了细节的重要性。"

"在现实生活中，细节的重要性更是数不胜数。人们常说'千里之行，始于足下'，这句话的意思也是让各位注意，万丈高楼平地起。很多时候，都是看花容易绣花难，很多事情的成功都体现在细节的功夫上。没有脚下一步一步的行走，就没有千里之外的目的地。"

学生们若有所思地点了点头，阿尔弗雷德·塔斯基老师笑眯眯地说道："好了，各位，今天的课程就上到这里了。希望大家都能通过逻辑思维让生活更美好！"

大家拼命地鼓掌，送别了这位可敬的逻辑学家。

第十六章　诺依曼导师主讲“逻辑怎样定义全世界”

本章通过三个小节，为读者讲解逻辑应当如何定义全世界，讲解头脑风暴的作用。本章是全书的最后一章，阅读全书后，读者的逻辑思维也会有一定的提高。因此，作者使用轻松幽默的文字，与读者一起徜徉在逻辑学的海洋。本章适用于创新能力与开发能力较弱的读者。

约翰·冯·诺依曼

约翰·冯·诺依曼（John von Neumann, 1903—1957），原籍匈牙利，布达佩斯大学数学博士。20世纪重要的数学家之一，在现代计算机、博弈论、核武器和生化武器等领域内的科学全才之一，被后人称为“计算机之父”和“博弈论之父”。

先后执教于柏林大学和汉堡大学，1930年前往美国，后入美国籍。历任普林斯顿大学、普林斯顿高级研究所教授，美国原子能委员会会员，美国全国科学院院士。早期以算子理论、共振论、量子理论、集合论等方面的研究闻名，开创了冯·诺依曼代数。

主要著作有《量子力学的数学基础》（1926）、《计算机与人脑》（1958）、《经典力学的算子方法》《博弈论与经济行为》（1944）、《连续几何》（1960）等。

第一节　头脑风暴连接起逻辑思维的奇妙世界

不知不觉，今天已经是最后一堂逻辑学课了。张萌带着期待和不舍，早早来到了教室。

一进教室，张萌就看见讲台上有一个西装革履的老师在备课，而学生们也都早早地到了教室。两个男生正在兴奋地讨论着一个名字——冯·诺依曼。

冯·诺依曼？张萌仔细想了想，哦！他是20世纪重要的数学家之一，也是“计算机之父”和“博弈论之父”。没想到，今天竟然是他来压轴。

冯·诺依曼老师看了看满堂的学生，笑眯眯地说道：“大家今天来得真早，太给我面子了。我是今天各位的逻辑学老师，约翰·冯·诺依曼。”

一个男生激动地说道：“您就是我的偶像啊！我是计算机专业的，您是我们心里的传奇人物！”

冯·诺依曼老师谦虚地笑了笑：“请别这么说，我并没有那么厉害。你应该知道中国有句古话，叫‘三个臭皮匠，顶个诸葛亮’，你们比臭皮匠肯定是睿智多了，我也不如诸葛亮神机妙算。因此，各位只要出三个人，就能比我睿智了。”

大家都笑了，气氛十分轻松。

但是男生摇了摇头：“您在逻辑学、计算机和数学方面取得太多成就了，我们怎么能跟您比呢？”

冯·诺依曼老师笑着说：“怎么就不能比呢？只要运用头脑风暴就可以了！”

一位女同学有些疑惑：“什么是头脑风暴啊？”

冯·诺依曼老师笑着说：“当一群人，对于一个特定的领域集思广益，并产生新的观点时，这种情境就称为头脑风暴。其实，头脑风暴是很好用的。由于群体讨论时，头脑风暴没有规则的束缚，人们能更自由地思考，也更容易进入思想的新区域，因此能得到更多的解决方案。”

“头脑风暴没有规则吗？”

冯·诺依曼老师回答道：“不可能完全没有规则，世界上没有这么绝

对的事情。头脑风暴必须坚持当场不对任何设想做出评价的原则。不能肯定也不能否定，也不能发表评论性的意见。当参与者有新观点时，就大声说出来。这样做一方面是为了防止评判约束与会者的积极思维；另一方面是为了集中精力先开发设想，避免把应该在后阶段做的工作提前进行，影响创造性设想的大量产生。”（见图16-1）

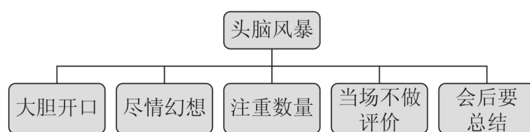


图16-1　头脑风暴

一位男同学赞叹道：“真不错啊，头脑风暴没有条条框框的限制，所以参与者的思想就能放松自由，就能从不同的角度展开大胆的想象，肯定会有很多标新立异、与众不同的想法被提出来。这也是一种集体开发创造的思维方法啊。”

冯·诺依曼老师笑着说：“不错，头脑风暴可以分为直接头脑风暴和质疑头脑风暴。直接头脑风暴是在专家决策基础上，尽可能发挥想象力，产生更多设想；质疑头脑风暴则是对前人提出的设想逐一质疑，继而发现可行的方法。”

一个女生有些怀疑地问道：“可是，说得多不如说得精，我还是觉得由专家讨论出来的结果会更有用。”

冯·诺依曼老师摇摇头：“专家也经常进行头脑风暴，但跟你说得恰恰相反。头脑风暴的目标是获得尽可能多的设想。所以，相比追求质量，它更要求数量。头脑风暴要求每名参与者都抓紧时间思考，多提出自己的想法。讨论的核心目的就是一网打尽所有可能的观点，浓缩观点清单是以后的事情。如果头脑风暴结束时有大量的观点，那么发现一个非常好的观点的概率就会大大增加。至于质量如何，可以留到结束后讨论。”

女生接着问道：“那为什么不允许评价呢？有些不可行的内容，直接说不行不就好了吗？为什么还要费功夫记录下来呢？”

冯·诺依曼老师说道：“你想想看，头脑风暴要求集思广益，数量越多越好。由此可见，它是一项高耗能的活动。对观点进行即时的评估，一定会占用珍贵的脑力，而且影响参与者的心情。为什么不把脑力用在更有价值的观点产生上面呢？”

冯·诺依曼老师接着说："头脑风暴作为一种极为有效的思维方法，其创造性活动可谓是意义非凡。但说到出主意，大家都是闭嘴容易张嘴难。因此，一个异想天开的方法就极为难得。"

"异想天开不就是幻想吗？这有什么难得的呢？"

冯·诺依曼老师笑着说："举个例子吧。一家蛋糕厂为了提高效率，对'如何让核桃裂开但不破碎'的观点开了一次小型头脑风暴会。会议上，大家提出了上百条想法，其中有一个人说：'培育一个新品种，这种新品种在成熟时，自动裂开。'大家都觉得是天方夜谭，但有人利用这个异想天开的思路继续思考，想出了一个简单有效的方法：在外壳上钻一个小孔，灌入压缩空气，靠核桃内部压力使核桃裂开。问题解决。"

看着学生们赞同的神色，冯·诺依曼老师趁热打铁道："所以，越疯狂的点子，就越要给予鼓励。不要害怕，只要你脑中有闪过的想法，就大声说出来吧。不管可不可行都说出来，看它能引出什么超赞的点子。在头脑风暴中，说出来的点子，就是好点子。"（见图16-2）



图**16-2**　想出点子

第二节　被打开的“心锁”

冯·诺依曼老师调皮一笑：“对了，我昨天看了一部电视剧，里面的男主角对女生说：‘是你打开了我的心锁。’这句台词也让我感动了很久。”

大家都露出坏笑的神色，冯·诺依曼老师正色道：“其实，我也有心锁，各位也有。我们的心锁，其实就是我们的固有思维。逻辑学，就是一把能打开心锁的钥匙，让我们不再被传统的思维所束缚，让我们的生活更美好。”（见图16-3）

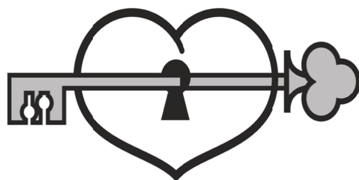


图**16-3**　心锁

“您好像逻辑学的推销员，”一个女生笑着说道，“您能给我们举个例子吗？”

冯·诺依曼老师笑着说道：“当然可以。有两个人去森林打猎，正在全神贯注之际，一只大黑熊朝他俩跑过来。两个人都惊慌失措了，但其中一人很快冷静下来，并且蹲下把鞋带系好。另一人惊讶地问：‘你把鞋带系好有什么用？你以为你能跑过这么大的黑熊吗？’系鞋带的人说道：‘当然跑不过，但我只要跑过你就行了。’说完就跑远了。”

大家都笑了，好绝情，但是却很有道理。

冯·诺依曼老师接着说道：“故事有点跑偏，但是道理是一样的。如果学好逻辑学，就能在残酷的生存竞争中，知道谁才是你真正的竞争对手。有时候，不一定让你干得比敌人好，但至少要比其他同事强。”

张萌开口道：“我知道在阿尔及尔地区的长拜尔，有一种猴子非常喜欢偷吃当地农民的大米。当地农民就根据猴子的贪婪，发明了一种捕捉猴子的方法。农民在细颈瓶里装满大米，系在树上。猴子看见瓶子里的大米非常高兴，就伸爪进去抓大米。但是它抓满大米就意味着握紧拳头，爪子也就拔不出来了。猴子贪婪，不放开大米，只能等着人们把它抓走。”

另一个学生说道："这有什么启示呢？人比猴子要聪明多了。"

张萌点点头："是啊，人自然比猴子要聪明。但如果把大米换成金钱、美女和权力呢？恐怕上当的就是人了。"

冯·诺依曼老师笑着点点头："不错，从故事中发现对自己有益的启示，这就是逻辑学美妙的功效。我也听过一个故事：一天，狼出去找食物，找了半天一无所获。当它经过一户人家时，听到一个老妇在哄哭闹的孩子：'别哭了！再哭把你扔出去喂狼！'于是狼大喜，蹲在窗户底下等着。过了很久，老妇也没有把小孩儿扔出去。刚准备站起来看看里面什么情况时，只听见老妇又说：'乖，快睡吧，狼要是敢来，我就用手里的斧子砍死它。'"

大家都笑了，表示听过这个故事。冯·诺依曼老师说道："有时候，别人只是信口开河，但说者无意，你却听者有心，信以为真，全然不知人家只是说说而已。自己一惊一乍，胡乱猜想，乱了阵脚，甚至连正常的工作和生活都因为别人的话而改变了，简直是得不偿失。如果你懂一点逻辑学，就不会在这种痛苦之事里沉沦不前了。"

"那我们应该如何提高自己的逻辑能力呢？"

冯·诺依曼老师笑着说："之前的逻辑学老师们也给你们讲了吧？每个人提高逻辑思维能力的方法都不同，但归根结底都是一样的。对我来说，我会提高自己的记忆方法。因为只有记忆力提高，才能让别的能力同时提高。"

"怎样才能提高记忆力呢？"

"首先改变你的记忆方式，"冯·诺依曼老师说道，"其实，图像记忆法和理解记忆法加上死记硬背，就能最大限度地提高你的记忆力。图像记忆法是从眼睛提高，让你有印象；而死记硬背的作用则是提高你的词汇量，保证你在跟同一领域的人交流时，能够没有障碍。只有当你的词汇量达到一定程度并基本涵盖你所处的领域时，才能进一步提高你的逻辑思维能力。"

"您能具体点告诉我们怎样做吗？"一位男同学挠了挠头发说道。

冯·诺依曼老师点点头："你可以每天问自己10个问题，这些问题可以是书本上的，也可以是现实生活中的。问完之后，你要尝试回答问题，并把答案在大脑中变成图片。这时，你就拥有了提高逻辑思维能力的能力了。"

“除了记忆力的培养外，还要注意加强自己的因果联想能力，”冯·诺依曼老师说道，“由于我们日常工作都有连续性的特点，从逻辑学上看，这些联系就是记忆活动的基础。你完全可以根据眼前的事推出一些之后会发生的事，然后预先做出判断。也就是说，每当我们需要解决某件事时，不妨先认真分析其因果关系。慢慢地，你就会发现自己解决问题的能力有了很大的提高。之后，你就会更加胸有成竹地判断和解决日常工作和生活中的难题了。”

学生们赞同地鼓起掌来。冯·诺依曼老师接着说：“其实，我们每个人都有很大的潜力，而逻辑就是打开潜力的金钥匙。下面，我来给各位具体讲解一下——”

第三节　运用逻辑这把“金钥匙”打开你的潜力

冯·诺依曼老师继续说道：“很多人都感觉逻辑是虚无缥缈的东西，也不知道逻辑学到底有什么意义。逻辑学既不像艺术那样陶冶情操，又不像科学和数学那样精确。但逻辑学却贯穿于工作和生活中，只要你发现逻辑学的魅力，就会难以自拔。”（见图16-4）



图**16-4**　金钥匙

张萌举手道：“我知道逻辑学对个人很有用，但对社会发展有什么意义呢？”

冯·诺依曼老师点点头：“当然。就拿科学和数学来说吧，这两个是推动社会发展的学科，论证的工作量非常大。因此，它们特别需要分工协作。若想让人与人之间的沟通没有障碍，就需要强烈的逻辑性语言，才能让彼此了解对方的意思。用那种诗情画意的艺术语言是行不通的，因为会导致‘仁者见仁，智者见智’。所以，逻辑学在里面的作用就是规范语言，消除言辞之争，把知识建立在公理上。”

“哦！我明白了，”张萌点点头说道，“有了公理，全世界的人就能一起想问题了。就算你是英国人，他是美国人，我是中国人，虽然我们说着不同的家乡话，但我们学得是同样的数学、同样的物理、同样的化学。我们研究出的结果，你们也可以拿去作为工具研究。近代的科学走向发达，逻辑学功不可没啊！”

冯·诺依曼老师笑着说道：“不错。如果你不懂逻辑，就会让自己吃

亏。例如，中国有部《韩非子》，里面有这样一个故事。一个楚国人，既卖矛，又卖盾。他先夸自己的盾很坚硬：‘世上没有任何东西能刺穿我的盾。’然后又夸自己的矛：‘我的矛能穿破任何东西。’于是有人质问他：‘用你的矛，去刺你的盾，会怎么样呢？’”

大家都笑了，“以子之矛，攻子之盾”的故事，是孩子们自小就耳熟能详的故事。

冯·诺依曼老师说道：“自然，楚人是无法回答这个问题的。我们嘲笑这个卖矛与盾的楚国人，但其实，我们在生活中经常做这个可笑的楚国人。一方面，家长强烈要求学校对孩子进行素质教育；另一方面，他们又十分注重孩子的考试成绩如何。一方面，我们骂那些以权谋私的特权者；另一方面，我们又强烈地渴望成为特权者。”

大家都沉默了，冯·诺依曼老师说得没错，生活中自相矛盾的事情太多。

一位女同学举手问道：“冯·诺依曼老师，那我们能运用逻辑解决一些问题吗？逻辑学的实用性有什么呢？”

冯·诺依曼老师想了想，说道：“我给各位讲个故事吧。著名作家马克·吐温在某次酒会上，对记者说道：‘美国国会中有些议员是蠢才。’后来，他不得不在《纽约时报》上刊登道歉启事。这篇道歉启事很有意思，他说：‘美国国会中有些议员不是蠢才。’这是一个极具逻辑性的回答。这个结构是否定判断，从判断关系中可知‘有些X是Y’与‘有些X不是Y’是同真的。也就是说，他这两句话都是真的，不存在谁推翻谁。这样，马克·吐温就在所谓的道歉启事中，既不违背自己的意愿，又给了对方一个答复。”

张萌想了想，也给出一个例子：“有一次，我表姐去时装店买衣服，问售货员：‘这件时装是现在最时髦的款式吗？’售货员说：‘是的！这是现在最流行的时装！’我表姐说：‘太阳晒了不会褪色吗？’售货员肯定地说：‘当然！这件衣服在橱窗里都挂了三年了，到现在还像新的一样。’这个售货员的回答就是自相矛盾的。我表姐就是运用逻辑学来试探生活中的真假，继而揭穿谎言。”

冯·诺依曼老师赞叹道：“很多时候，女人的智慧更让人由衷敬佩。在《福尔摩斯》中，有一段对福尔摩斯断案的细节描写也十分引人入胜。‘这是一件谋杀案。凶手是个男人，他六尺多高，正当中年……穿着一双粗皮方头靴子，抽的是印度雪茄烟。’我（华生，福尔摩斯的助手）

说：‘福尔摩斯，你真叫我莫名其妙。刚才你说的那些细节，你自己也不见得像你假装的那样有把握吧。’“我的话绝对没错。’“……其中一个人的身高你又是怎样知道的呢？’”

冯·诺依曼老师看了看同学们疑惑的表情，揭开了谜底：“‘一个人的身高，十有八九可以从他步伐的长度上知道。我是在黏土地上和屋内的尘土上量出那个人步伐的距离的。接着我又发现了一个验算我的计算结果是否正确的办法。大凡人在墙壁上写字的时候，很自然会写在和视线相平行的地方。现在壁上的字迹离地刚好六尺。假若一个人能够不费力地一步跨过四尺半，他决不会是一个老头子。小花园里的通道上就有那样宽的一个水洼，他分明是一步迈过去的，而漆皮靴子却是绕着走的，方头靴子是从上面迈过去的。我还从地板上收集到一些散落的烟灰，它的颜色很深而且是呈片状的，只有印度雪茄的烟灰才是这样的。’”

大家都对福尔摩斯产生了由衷的敬佩，敬佩之余，也不由感叹逻辑学的精妙伟大。

“逻辑学对于生活来说，就像是生命之源，饭菜之盐。如果生活中没有了逻辑，就像是生命失去了规则和定律一样混乱，就像每日食之无味的饭菜让人胃口大减。逻辑也有点像随处可见的水，不显眼，很容易被忽略，但人人都离不开它。希望各位都能运用好逻辑学这把‘金钥匙’，让逻辑学打开各位的潜力之门！”

学生们纷纷站起来，用最热烈的掌声送别了这位可敬的逻辑学家，张萌的掌声尤其响亮。在大家的掌声中，冯·诺依曼老师鞠了一躬，走下了讲台。

参考文献

[1] 亚里士多德．亚里士多德全集［M］．苗力田，译．北京：中国人民大学出版社，1990．

[2] 张峰．论培根归纳逻辑［J］．辽宁大学学报（哲学社会科学版），2008（02）．

[3] 刘邦凡，欧阳贵望．论古典归纳逻辑的科学认知功能［J］．燕山大学学报（哲学社会科学版），2006（04）．

[4] 张志林．休谟因果问题的重新发现及解决［J］．哲学研究，1998（05）．

[5] 刘靖贤，陈波．“弗雷格：逻辑和哲学”国际研讨会综述［J］．哲学分析，2012（03）．

[6] 刘东．克里普克论知识悖论［J］．自然辩证法研究，2012（09）．

[7] 伯特兰·罗素．逻辑与知识［M］．苑莉均译．北京：商务印书馆，1996．

[8] 杜国平．罗素悖论研究进展［J］．湖北大学学报（哲学社会科学版），2012（05）．

[9] 亨利希·肖尔兹．简明逻辑史［M］．张家龙译．北京：商务印书馆，1977．

[10] 石岩．腾讯公司盈利模式研究［D］．北京化工大学，2014．

[11] 周吉光，张举钢，闫军印，等．技术进步是破解能源—环境约束的良方吗？：对杰文斯悖论的理论研究观察［J］．河北地质大学学报，2017（05）．

[12] 高航．提高侦查效率的逻辑方法：奥卡姆剃刀［J］．武汉公安干部学院学报，2014（02）．

[13] 埃德蒙德·胡塞尔．逻辑研究［M］．倪梁康，译．上海：上海译文出版社，2006．

[14] 张浩军．从形式逻辑到先验逻辑［M］．北京：首都师范大学出

版社，2010．

[15] 徐东梅．逻辑哲学论：逻辑本体论与逻辑方法论［ J ］．淮阴师专学报，1992（04）．

[16] 徐国柱．关于形式逻辑中的几个问题［ A ］．逻辑学文集［ C ］．1978．

[17] 李永成．当代谬误理论研究综述［ J ］．重庆工学院学报（社会科学版），2008（05）．

[18] 崔清田，王左立．非形式逻辑与批判性思维［ J ］．社会科学辑刊，2002（04）．

[19] 周志荣．对塔斯基的逻辑后承概念定义的辩护［ J ］．湖北大学学报（哲学社会科学版），2015（03）．

[20] G.谢尔，刘新文．逻辑基础问题（中）［ J ］．世界哲学，2017（05）．

大师精华课系列





心理学原来很有趣

16位大师的精华课

陈玉新 著







围绕生活中
经常出现的
心理学问题

PSYCHOLOGY
IS VERY
INTERESTING
THE ESSENCE OF 16 MASTERS

选取16位
享誉世界的
心理学名家

萌系漫画插图
双色精美印刷

通俗易懂又趣味横生

清华大学出版社

大师精华课系列

心理学原来很有趣

16位大师的精华课

陈玉新　著

PSYCHOLOGY IS VERY INTERESTING

THE ESSENCE OF 16 MASTERS

清華大學出版社
北　京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（**CIP**）数据

心理学原来很有趣：16位大师的精华课 / 陈玉新著．—北京：清华大学出版社，2019

（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-51215-8

I. ①心…　II. ①陈…　III. ①心理学 - 通俗读物　IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第211495号

责任编辑：刘　洋

封面设计：徐　超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：杨　艳

出版发行：清华大学出版社

网　　址：http://www.tup.com.cn, http://www.wqbook.com

地　　址：北京清华大学学研大厦A座

邮　　编：100084

社总机：010-62770175

邮　　购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市金元印装有限公司

经　　销：全国新华书店

开　　本：148mm×210mm

印　　张：8.875

字　　数：204千字

版　　次：2019年1月第1版

印　　次：2019年1月第1次印刷

定　　价：59.00元

产品编号：078563-01

内容简介

本书主要围绕生活中经常出现的心理学问题，选取了16位享誉世界的心理学名家，把他们的观点以一种通俗易懂、饶有趣味的方式介绍给读者。本书以课堂演讲的方式，让读者通过各位心理学导师讲解自己关于各类心理学命题的看法获得新知。在观点方面，本书更加注重读者的理解应用。因此，本书非常适合对心理学感兴趣，以及想要了解心理学基本知识的读者。

序一

心理学是一门研究人类心理现象，及其影响下的精神功能和行为活动的科学，兼顾突出的理论性和实践性。

心理学包括两大领域，分别是基础心理学与应用心理学，其中涉及知觉、认知、情绪、思维、人格、行为习惯、人际关系、社会关系等许多领域的研究，同时也与日常生活的许多方面，如家庭、教育、健康、社会等相关联。

可以这么说，一方面，心理学尝试用大脑运作来解释个体基本的行为与心理机能，同时也尝试解释个体心理机能在社会行为与社会动力中的角色。

另一方面，心理学还与神经科学、医学、哲学、生物学、宗教学等学科有关，因为这些学科所探讨的生理或心理作用会影响个体的心智。实际上，很多人文和自然学科都与心理学有关，人类心理活动其本身就与人类生存环境密不可分。

心理学家从事基础研究的目的是描述、解释、预测和影响行为。应用心理学家还有第五个目的——提高人类生活质量。这些目标构成了心理学事业的基础。

心理学是一门基础性学科，在研究心理学的基本理论时，更讲究其学科普遍适用的原则和方法。同时，心理学又是一门工具性学科，它在犯罪学、教育学、逻辑学、社会学等多个学科领域，都起到了基础性的作用。心理学的重要性，在这里也可见一斑。

面对“心理学”这个庞大的科学概念时，你是否感到手足无措，无从下手？听到心理学几个字时，你是否会感到困惑和迷茫？你是否觉得心理学是高高在上的东西？

其实，了解心理学并不难。心理学也能变得妙趣横生。《心理学原来很有趣》就是这样一本通俗的大众心理学读物。

本书主要围绕生活中经常出现的心理问题（或心理现象），选取了16位享誉世界的心理学名家，把他们的观点以一种通俗易懂又趣味横生的方式介绍给读者。

第一章，是著名心理学家、精神分析学派创始人弗洛伊德对于“做梦”这个常见现象的心理学解析。他用科学但不乏幽默的方式，为我们揭开了梦的面纱。

第二章，是心理学家巴甫洛夫对于反射行为的研究。他用各种来源于生活的小案例，帮我们解释了人的一些固化行为是如何产生的。

第三章，是行为心理学泰斗斯金纳对于人类行为的研究。读者将会在本章中看到斯金纳用他特有的理论对人类行为所作的剖析。他让我们明白，人类的很多固有行为其实都是生理本能在作怪。

在此之后，还有荣格对性格形成的研究，马斯洛对需求满足的讲解，费希纳对人类本能的剖析，艾宾浩斯有关记忆的研究，比奈有关智力的理论，施奈德对错觉的解析，霍尔对情绪的讲述，塞利格曼对快乐的揭秘，冯特关于恐惧心理实质的探索，罗杰斯对变态心理的追问，华生关于刺激的实验，斯泰博格对爱情的看法，以及津巴多对时间的研究。

16位心理学大师带我们逐一揭开了一系列心理现象的神秘面纱，让我们对人类的心理有了一次从头到尾的“参观”。

《心理学原来很有趣》能够引导每一位读者入门，不管是对心理学略知一二的人群，还是零基础的读者，本书都能让你读过之后，面对心理学不再望而生畏。

本书包含了心理学基础原理、常用术语、经典理论、专家介绍、性格特征、情绪特点、本能问题、条件反射、记忆与遗忘、联想与错觉、智力、时间、行为与刺激等内容，可以说包罗万象，是心理学爱好者的理想读本。

当前，心理学也面临了全新的形式。因此，对新出现的心理学问题，本书也为读者们做出了详细的解读，这是新形势下读者们的需要，也是对心理学的延伸和拓展。

此外，《心理学原来很有趣》还有六大特色：只讲心理学常识，以实用性为主；采用课堂教学手法，讲解心理学知识；给出有趣的心理学现象；将心理学专业术语化繁为简；深入浅出地解析心理学理论；配以图片，让读者更容易理解。

心理学是一门让人收获智慧与幸福的艺术。当你在社会交往的时候，最优先考虑的一定是心理学。因为心理学跟你的生活息息相关，无

论是学习、工作，还是婚姻、社交等，心理学知识和原理无处不在。

《心理学原来很有趣》的重点不在于教授读者那些深奥的理论，或者让读者学会用繁杂的知识来分析心理问题，而在于逐步引导读者，让读者能像心理学家一样思考，用心理学家的思维去思考问题，用心理学方式去解决问题。

本书能让你学会选择，正确决策，理性生活。心理学是聪明人的选择，请翻开本书，开始你的心理学之旅吧。我们期待与您的更进一步的交流！

序二

夏楠是心理学专业大二学生。每天的活动场所除了宿舍、食堂，就是教学楼。这种三点一线式的生活方式让他有些百无聊赖。

一日，夏楠的同学张栋兴叫他来医院一趟。夏楠有些惊讶：这小子莫不是生病了？

到了医院，看见生龙活虎的张栋兴，夏楠一脸黑线："你叫我来干吗啊？"

张栋兴一脸神秘："别说话，我带你去个地方。"

夏楠被张栋兴连拖带拽地弄到医院的心理咨询科，但是在几个科室的门前都没有停下，而是一路来到地下一层。幽暗的灯光让夏楠联想到了恐怖电影中的场景。

"你到底带我去哪里啊？"夏楠忍不住问道。

张栋兴笑容满面地推开一扇大门："看在咱俩多年同学，你又学心理学专业的分上，我才带你来的，这是我无意中发现的秘密基地……"

大门一打开，略显嘈杂的声音立刻在夏楠耳边响起。定睛一看，夏楠才发现，这间地下大厅里竟然坐满了人。

大厅的正前方，站着一位神色严峻、胡须花白的教授。

这个人，夏楠再熟悉不过了。

因为几乎每本心理学的基础教材中都有他的照片——弗洛伊德。

看着夏楠惊诧的目光，以及快掉到地上的下巴，弗洛伊德老师忍着笑，故作严肃地点点头："门口的同学，快进来坐好，我们的课程马上就要开始了……"

目 录

序一
序二
第一章　弗洛伊德讲“做梦”
　　第一节　人为什么会做梦
　　第二节　潜意识让你这样去做
　　第三节　在梦里还能保持冷静吗
　　第四节　盗梦空间真实存在吗
　　第五节　失恋疗法
第二章　巴甫洛夫讲“反射”
　　第一节　巴甫洛夫把妹法
　　第二节　相亲时讨论什么话题最好
　　第三节　习惯是如何成为自然的
　　第四节　特殊的恋物癖
　　第五节　似曾相识是怎么回事
第三章　斯金纳讲“行为”
　　第一节　抑制不住的网购
　　第二节　Flappy bird为什么这么火
　　第三节　强迫症是怎么一回事
　　第四节　女汉子是如何养成的
　　第五节　你和顶皮球的海豚没什么区别
第四章　荣格讲“性格”
　　第一节　为什么他们的人缘这么好
　　第二节　你有几个性格
　　第三节　羊群去哪儿了
　　第四节　多种多样的情结
第五章　艾宾浩斯讲“记忆”
　　第一节　跟着艾宾浩斯老师背单词
　　第二节　遗忘曲线
　　第三节　真正的忘记是不存在的
第六章　马斯洛讲“满足”
　　第一节　越有钱越不满足
　　第二节　得不到的永远在骚动
　　第三节　带你感受“高峰体验”
第七章　费希纳讲“本能”

第一节　什么是类本能
第二节　自我实现
第三节　入世与出世
第八章　比奈讲“智力”
第一节　智商比你多二两
第二节　像福尔摩斯一样去思考
第三节　智商低≠弱智
第四节　智商高≠天才
第九章　施奈德讲“错觉”
第一节　你为什么要下意识地伪装
第二节　让你哭笑不得的错觉
第三节　那纵横驰骋的联想
第十章　霍尔讲“情绪”
第一节　情绪心理学
第二节　最大的悲哀是无助
第三节　你的工作与你的情绪相符吗
第十一章　塞利格曼讲“快乐”
第一节　快乐来自哪里
第二节　八个创造快乐的招数
第三节　婚姻从来都不是坟墓
第十二章　冯特讲“恐惧”
第一节　内省实验法
第二节　不同的思维模式
第三节　宗教来自恐惧
第十三章　罗杰斯讲“变态”
第一节　人往高处走
第二节　如何正确地给人提建议
第三节　代沟只是你不会倾听
第十四章　华生讲“刺激”
第一节　微表情是否能透露内心
第二节　想让你成为什么，你便能成为什么
第三节　稀奇古怪的各种恐惧
第四节　环境造人
第十五章　斯泰博格讲“爱情”
第一节　相爱容易相处难
第二节　你为什么会害羞
第三节　上瘾是怎么一回事
第十六章　津巴多讲“时间”

第一节　你的时间观是什么样的
第二节　著名的监狱实验
第三节　哪个国家的人最乐于助人
参考文献

第一章　弗洛伊德讲“做梦”

本章通过5小节，用幽默风趣的文字、诙谐易懂的配图，为读者详细讲述了潜意识的心理作用。其中罗列了弗洛伊德的基本著作、名言名句，并对其进行了详细解读。适用于渴望了解潜意识，以及饱受失恋苦恼的读者。相信您阅读本章后，一定会有所收获！

西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）

奥地利精神病医师、心理学家、精神分析学派创始人。

弗洛伊德是心理学界公认的开创者之一，他原本在维也纳综合医院担任医师，从事脑部疾病的研究与诊断工作。在工作中，他逐渐发现了医疗在身体疾病之外的应用，从而开启了对人类心理的研究。

弗洛伊德独立开创了潜意识研究新领域，促进了动力心理学、人格心理学和变态心理学的发展，奠定了现代医学模式新基础，为20世纪西方人文学科提供了重要理论支撑。

第一节　人为什么会做梦

夏楠刚坐定，弗洛伊德老师就开了口："前几年，一部名叫《盗梦空间》的电影自上映以来票房一路飙红，在全球各地都获得了一流的口碑，上映仅三周，其票房就突破6亿美元大关，是那一年当之无愧的票房冠军。莱昂纳多精湛的演技，也让全世界掀起了一阵做梦的狂潮。"

一位男同学点点头："不错，那段时间，我身边的很多人都特别痴迷有关解梦和盗梦的事情。"

弗洛伊德老师微微一笑："那么，你们知道人为什么会做梦吗？"

大家都陷入了思考。

弗洛伊德老师捧着一本《梦的解析》笑呵呵地说："想象一下这个场景：春风轻拂，樱花飘落，一个笑靥如花、倾国倾城的姑娘迎面走了过来。突然，一个身高八尺，长着一脸青春痘还带着一副牙套的男子冲进画面中，举起一盆仙人掌，单膝跪地大喊'×××，我爱你，你可以做我女朋友吗？'只见那姑娘翻了一个白眼，'做梦去吧你'，然后头也不回地转身走掉了。

"几千年前的原始时代，人类社会对世界的认知可谓少之又少，那时的人们习惯于把自己不理解的事物与神灵联系在一起。对他们来说，做梦是天上的神仙或者死去的人要以梦为媒介给他们一些指引抑或暗示。"

"可是，真的是这样吗？"夏楠问。

"当然不是，"弗洛伊德说，"在我这本《梦的解析》中，有我对做梦理论的解说——梦，是愿望的达成。"

夏楠问："可是，为什么我们的愿望要依靠梦去实现，而不是凭借自己的努力在真实世界中完成呢？"

弗洛伊德回答："这是由于这些愿望大多是被能力、道德或法律限制的，所以我们不能或者不愿在现实生活中去实现它们，于是最终我们的意识便将它们寄托在了梦境中。"

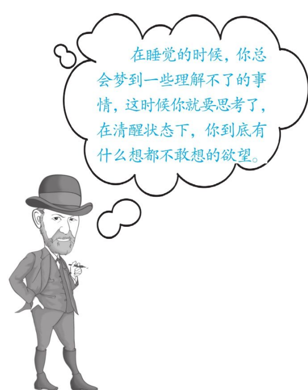


图**1-1**　梦是欲望的反射

在弗洛伊德的世界观里，人的思想行为被定义为欲望与满足。吃喝拉撒睡都是欲望的一种，而且十分容易得到满足，但是还有另外一些欲望是不太容易满足的，梦便是这些不能满足的欲望的反射。（见图1-1）

“举个简单的例子，一个人被判了无期徒刑，天天思念自己刚出生的小女儿和漂亮的妻子，那么对于他来说，这种见到家人的欲望是很难被满足的，所以没有什么比‘越狱’，或者‘家庭团聚’更好的主题适合他的梦境了。让我们再回到上文的那个例子。那个表白被拒绝的男生，非常有可能日后在梦中与那位姑娘携手白头。

“好了，经过之前的层层铺垫，现在，让我们来具体分析一下，人为什么会做梦。”

根据梦的内容与欲望的不同，弗洛伊德把梦的来源大致分为三种。

“第一种是白天产生了情绪波动，却因为一些外界因素而无法满足自己的意愿，把这种留有遗憾的意愿留到了夜晚去满足。这种意愿需要具备两个特点。第一，必须是被自己认可的；第二，意愿被外界因素抑制住了，没有实现。

“咱还是用那个痴情的一脸青春痘的男生来举例。假设，这个男生被心爱的姑娘拒绝之后，某一天他正垂头丧气地走在街上，一抬头，突然看到心上人和一个高富帅手拉手并排走在街上，两个人有说有笑，脸上洋溢着幸福的表情。不用想，咱们的男主角肯定十分愤怒，恨不得冲上去把那个情敌胖揍一顿。可他转念一想，自己过去之后很可能揍人不成反被揍。唉，君子报仇十年不晚，先回家制订一个作战计划然后再来吧。于是他咬咬牙恨恨地离开了。当天晚上，他就极其有可能梦到自己把那个高富帅给美美地揍了一顿，而且还在脸上踹了两三脚，真是大快

人心。这就是我们常说的‘日有所思，夜有所梦’。（见图1-2）

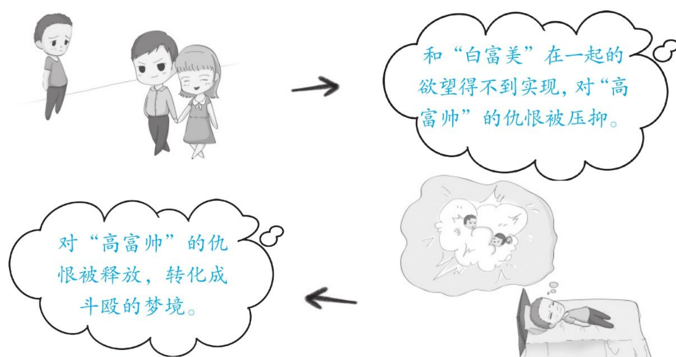


图**1-2**　日有所思，夜有所梦

“揍人这种想法是被‘痘痘’男承认又由于其他因素而抑制住的，进而这些没被实现的想法就成了他心底骚动的欲望，这种欲望就是我们说的第一种梦的来源。”

夏楠问：“那么，第二种呢？”

弗洛伊德：“第二种是有可能发生在白天，却遭到排斥，便留到晚上去实现的意愿。与第一种不同的是，第二种意愿是在自己意识到之后从意识中被驱逐出去，不被自己认可的。

“咱继续假设如下场景：那个倒霉的男主角心灰意冷地在街上漫步，一抬头，突然看到他的白雪公主和那个高富帅手拉手逛街。这次姑娘穿的是吊带小背心和超短裙，那风情万种的美看得‘痘痘男’两眼直发光。这时，他的脑海里悄然冒出一个想法——立刻冲过去，推倒漂亮的姑娘然后暴风雨般地一阵狂亲。当然，这个龌龊且因此而有可能被胖揍的想法刚刚产生，就被他的意识给否决了。于是，男生又恨恨地走了。这天晚上，男生搞不好就会梦到女神和自己在亲热。这种被意识否定的欲望，就是刚才所讲的第二种梦的来源。”

夏楠崇拜地看着老师：“我觉得您说得非常有道理。那么，第三种呢？”

弗洛伊德清了清嗓子：“嗯，咱再接着举例说明：某天晚上，男主角躺在床上开始回想白天看到女神的情节，想着想着，他的注意力竟转移到了高富帅身上，他觉得‘情敌’还挺好看的，而且温柔，细心，大方，有气质……他睡着了，并且梦到了自己和高富帅交往的情节。显然，这种想法相比于前两种更加不被允许，甚至连他自己都没有意识到其实自

己喜欢的是男人。

“这就是无法突破潜意识系统，不能走进意识范围内的第三种愿望。通常情况下，第三种愿望只会在夜间出现。这也就解释了为什么有时候我们会梦到一些不易理解的东西。比如，一个害羞、不爱说话的女孩梦见自己在颐和园里放声高歌，或者自己变成了一条毛茸茸的小狗。这都是因为我们潜意识里的一些被我们抑制住或者未曾主观发现的意愿在梦中释放的结果。”

紧接着弗洛伊德老师又以讲故事的方式强调了另外一种特殊梦境。

在弗洛伊德很小的时候，他曾经做过一个特别神奇的梦。他梦到自己走进了一片茂密神奇的大森林，有会飞的天使姐姐在他身边唱歌，还有小精灵陪他玩耍。正在高兴之际，弗洛伊德突然想上厕所。可是他跑遍了整个森林都找不到公共厕所，最后实在坚持不住了，躲在一棵高大的松树后面解决了问题。

第二天起床后，他觉得屁股底下好像湿湿的，伸手一摸，放到鼻子底下一闻，原来是自己尿裤子了。

讲到这里，弗洛伊德老师尴尬地咳嗽了两声，赶紧解释，“不要笑，不要笑。这种情况是每一个人都经历过的，就是在夜间随机产生的欲望冲动，比如，想上厕所或者口渴。还有，相信每个人都有过听到闹钟而依旧睡过头的经历。有些时候我们会把外界的声音误认为是自己梦里发出的并试图在梦里找到合适的解释，比如，睡觉时听到敲钟的声音我们会梦到‘钟’来使梦境合理化，又比如大家听到早起独特的闹铃或者感觉到早晨的阳光后，会开始做自己已经起床的梦。而上面所举的例子，也就是我刚才要说的一种特殊梦境的起源——外界的刺激。即在做梦时，经由外界生理信号刺激做梦者而导致做梦者潜意识将生理信号的信息编入梦境从而改变梦境。”

不得不承认，在弗洛伊德的帮助下，人类对梦境的认识有了一个很大的进步，尽管还有许多地方对于我们来说是未知的，不过最起码，现在我们知道了梦到想上厕所而尿床根本不是什么上天的指引，更不至于再像古人那样把一切梦境都和神明联系在一起。

第二节　潜意识让你这样去做

弗洛伊德老师走进教室，看了看满眼期待的同学们。

“在上一节有关梦的章节中，我们曾提到过一个词，叫作潜意识。很多人对这个词并不陌生，因为我们在莫名其妙地做了一些选择之后，往往会说‘我也不知道为什么，潜意识让我这么去做的’。可是，究竟什么是潜意识呢？”

见同学们都在摇头，弗洛伊德说：“作为提出潜意识概念的第一人，”鄙人应该是最有话语权的。

“在心理学中，与潜意识共同存在的另一个对立事物叫作意识。

“意识是指人类可以认知或已经认知到的部分，而潜意识自然就是指那些在正常情况下根本不能变为意识的东西，好比一些被我们压在内心深处而无从意识到的欲望。

“比如，‘我是人’这句话是所有人都已经认知到的观点，所以被称为意识。而‘我是一只从M78星球跑来拯救地球的野生奥特曼’这种想法就不容易难被大众接受或者意识到，但是极有可能，它就潜藏于我们内心的深处却没有被我们发觉出来，这就是潜意识。”（见图1-3）

为了更为全面地解释“潜意识”这个词，弗洛伊德引入了另外两个概念，“前意识”和“无意识”。

“‘前意识’和‘无意识’都是潜意识的分支。‘前意识’是可以通过回忆或者思考被我们召唤出来的。相比于‘前意识’，‘无意识’就比较杂乱无章，就像一只无头苍蝇在四处乱撞。”

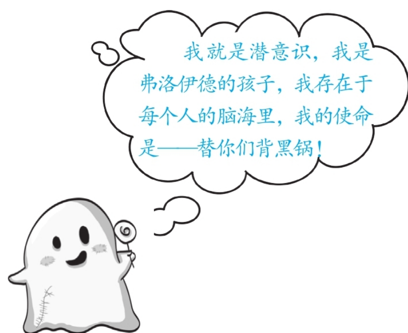


图1-3　潜意识

看着同学们一脸茫然，弗洛伊德运用了一个比较好理解的比喻来解释人的意识结构。

“人的意识组成好比奢华的总统套房。在总统套房的最里面，有次序地坐着几个西装革履、文质彬彬、一表人才的‘老大’，这就是我们的意识。而在总统套房的门口，则簇拥着一堆乱七八糟的人，他们拼了命地想挤进来。门口站着一个守卫，检测外面的这些人是否合格，能否进入。有的人尽管衣衫褴褛，但是好歹有个人样，就可以进入接待室等待下一步审查，这些人就是‘前意识’。剩下的一些，喷火龙，食人花，狮身人面兽，皮卡丘，不知道是什么物种的，就是‘潜意识’了。（见图1-4）”

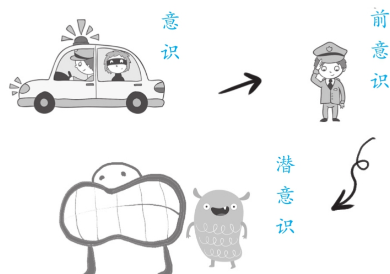


图**1-4**　潜意识和前意识

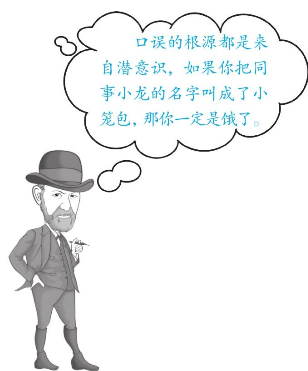


图**1-5**　口误是潜意识在作怪

“虽然潜意识是被排斥在意识门外的，但其实在很多时候，它们会偷偷地跑进来，干扰或者帮助我们的行为活动。我们会做一些奇怪的梦，或者说一些被称作‘口误’的话，比如把两个人的名字说反，这些都可能是潜意识的表现形式。（见图1-5）因为非常有可能，我们的潜意识认为这两个人是相像或者相同的。”

夏楠问：“那么，我们的口误都是潜意识在作怪吗？”

弗洛伊德点了点头："不仅仅是梦和口误笔误，在一些选择上，我们也会受到潜意识的影响。"

"一次午休，教室里的一个同学在跟另一个同学讨论一部新上映的电影。其中一个说'这部电影特别好看，主演的那个谁谁特别帅，男神啊，而且剧情惊心动魄的！'你坐在一边享受你的午饭，只是依稀听到了几个字眼，但你的潜意识已经认定了那部电影挺好看的。几天之后，你朋友约你去看电影。这时，你的潜意识就跑出来，'帮助'你理所当然地选择了那部电影。其实你早就忘记了那天午餐时听到的话，根本不知道为什么会这么做。"

同学们不由得点了点头，仔细回想了一下自己的生活，发现生活中有数不清的选择都是依靠潜意识做出的。

比如，对于不同牌子的商品的选择，上厕所选择的隔间，在餐厅时座位的选择，等等。当我们无法根据意识寻找到确切的答案，或者心中所想的"选哪个都差不多，随便选就好"时，潜意识就会出来代替我们做决定。这些选择并不是毫无根据的，它们都是生活中一些小事的反射，只不过身在其中的我们没有注意到而已。

夏楠突然举起手来："老师，我这里有一个案例！"

夏楠说："我十分喜欢看电视剧《爱情公寓4》，里面有一集好像就涉及潜意识。吕子乔被高薪聘请当励志师，把录制好的励志视频放到网上来帮助大众获得正向的心态。视频中，吕子乔一本正经，眼睛里满是坚定地大声朗诵'你是个处变不惊的女孩，小小的挫折不会影响你的妩媚，自信在你心中，而你在我眼中，记住，天使与你同在，你本来就很美'。

"这集的热播一时间给很多女孩儿带来无穷的正能量。一名职业白领穿着黑色一步裙，自信满满地朝公司走去，过马路的时候不小心被绊倒了，起身时裙摆被撕裂了一块。这一画面引来了周围路人的嘲笑。尴尬之中，女孩心中由于那段'你本来就很美'的剧情而产生的潜意识让她骄傲地起身，果断地把遮过膝盖的裙子沿着裂缝一下扯成超短裙，大步向前走去。丢下一旁看傻了眼的路人。"

弗洛伊德老师十分认同夏楠说的："由此可见，我们的潜意识会产生一些我们之前没有考虑到的办法或者观点，许多时候，它们会在我们犹豫不决时带给我们有益的帮助。"

说到这儿，突然有学生站了起来："既然潜意识这么厉害，那么我们

干脆什么也别想了，就靠潜意识去做事，不是更好吗？”

弗洛伊德老师笑着说：“提出这个问题的同学，不要那么着急下结论，这个问题的答案，我让夏楠帮我回答。”

夏楠接着说：“那就让我们继续听完刚才那一集的下半部分。吕子乔的室友张伟正处于爱情和事业的双低谷，不但女朋友跑了，而且他自己也被公司‘请’回家反思自己的行为。无意之中，他看到了吕子乔录制的励志视频，于是彻夜温习这段视频。几天之后，当朋友们再看到他，他正裹着浴巾，敷着面膜。只见他一扭一扭地走到众人中间，跷着兰花指给自己泡蜂蜜水。吕子乔问他又吃错什么药了，他娇滴滴地说‘你们男人真讨厌’。”

张伟的这一系列诡异行为的导火索就是吕子乔录制的那段视频，只不过伤心过度的张伟忘记了那些视频是专门为女性录制的。昼夜不分地长时间观看导致他的潜意识认为自己是一个柔弱、需要被保护的女性。最终使得一个阳刚之气十足的大男人‘变成’了一个矫柔造作的小女孩。”

弗洛伊德看着发问的同学：“你听明白了吗？潜意识是可能会给我们带来一系列不必要麻烦的。如果单纯地凭借潜意识去做事，那好不容易从猴子进化成人的我们岂不是又要退回到当初，跟猴子一样，纯靠潜意识去吃饭，睡觉，哪天来兴致了还要跟隔壁的老虎叔叔单挑一下。”

“意识与潜意识的对立存在是生物选择进化的结果。说白了，意识好比冰山露出来的那个尖尖角，是经过严格筛选才形成的，而潜意识则是沉在水底的部分，更像是一个神秘大世界，什么奇珍异兽都能找到。只可惜，我们现在对人类的理解并不完善，若真能开发出运用潜意识的方法，那定是另外一种无穷的力量。”

此时，下课铃响起，弗洛伊德老师刚好讲完。

第三节　在梦里还能保持冷静吗

一早的课堂上，夏楠和同桌正在讨论他昨晚的噩梦。

夏楠："我梦见自己被人拿着刀子追杀，一路狂跑却又死活甩不掉背后的人。"

同桌："那么，你有没有想过回头和追你的人打一架呢？"

夏楠："是啊！为什么我不打个电话报警呢？为什么不转身跟他打一架？为什么不能冷静地想一想解决办法，而要毫无目的地四处乱撞呢？"



图1-6　梦是被潜意识控制的

正在大家疑惑的时候，弗洛伊德老师站了出来："梦是人潜意识的表现形态，梦里的举动是被潜意识控制的。潜意识怎么可能冷静下来呢？"（见图1-6）

的确如此，自从弗洛伊德提出他的梦理论之后，人们对梦的研究一直未断过。可惜，弗洛伊德老师无缘看到在他离去以后，人们对于梦的新突破——清醒梦。

"清醒梦和白日梦不同。我们常说的白日梦是人们在清醒的状态下幻想一些不切实际的行为，比如：超能力，一夜暴富，屌丝追到女神，这些都是白日梦，是在非睡眠情况下发生的。

"而清醒梦是指做梦者能在睡梦中保持意识清醒的状态，拥有思考能力和记忆能力，甚至有的人可以清楚地知道自己身处于梦境中。

"通常情况下，清醒梦发生在睡眠中的无意识状态，不过也有可能会发生在临近入睡时，或者睡醒前。对于后两种情况，人的大脑会处于有

意识的状态，可是身体却无法活动，这种情况被中国人称为‘鬼压床’。”

“鬼压床？”很多同学都露出了不可思议的表情，“没想到老师您还是一个迷信的人呀！”

“当然不是！”弗洛伊德老师说，“‘鬼压床’当然是不科学的，一些研究表明，这是大脑的一种自我保护状态。因为睡觉的时候，人的意识薄弱，思维不清晰，身体的随便移动是极其危险的。

“现实生活中，当我们进入睡眠后，我们身体的活动范围很小，可是在梦中，我们却可以真实地体验到跑步、走路，以及飞翔等感觉。当身体的运动被大脑抑制的时候，我们的意识感觉就会主观地被麻痹。

“尽管处于睡梦中，我们依旧可以感觉身临其境。这也就解释了为什么大部分的梦都不是清醒梦。多数情况下，由于梦中栩栩如生的画面和感觉，我们很难察觉到自己其实是在做梦，并且对自己梦到的东西深信不疑，不管它有多离谱。就好比当我们出现幻觉的时候，我们也常常会以为那就是真的。（见图1-7）

“但是，如果我们掌握了做清醒梦的方法，就可以在梦中随心所欲，就算梦境再怎样真实也可以使头脑保持清醒理智，甚至可以控制自己的梦境。”

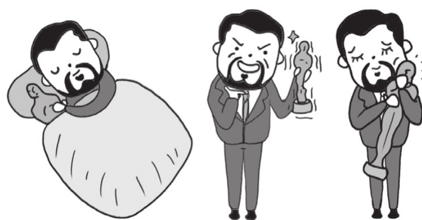


图**1-7**　梦与白日梦

“真的可以吗？”夏楠问。

弗洛伊德答：“很多人都表示自己曾经做过清醒梦，而且大多发生在童年。不过就算你没有做过清醒梦或者早已忘记类似的经历也不用担心，因为做清醒梦是可以通过日常训练培养出来的一种能力。下面，就教给大家一个新技能——如何在梦中保持冷静的头脑。

“掌握清醒梦的第一步就是要辨别出自己是否处于梦境中，现实测验就是一种常见的分辨方法。

“由于我们的一些举动在睡梦中得到的结果和现实生活中会不一样，

所以我们要充分利用这一点，在清醒的时候练习一些技巧来帮助自己了解到自己正在造梦。比如，我们可以阅读一些文字，记住大致内容之后望向别处，过一会再阅读那些文字的时候如果发现内容改变，那就证明自己正处于梦境中。不光是文字，图片、手表上的时间等都可以成为检验的好办法。

“第二种办法就是按一下台灯开关或者照一照镜子。通常在梦境中，灯光很少会正常，而镜子中的影像都是十分模糊、扭曲的，甚至你会在镜子中看到不真实的东西。不光如此，我们还可以通过梦征象来辨认自己是否身处梦中，梦征象包括行动、背景和形状。

“当你或者你身边的人做了一些违背常理，抑或打破科学规律的事，例如你一出门看到满街的男女老少都穿着裙子出门，或者你能挣脱地心引力的束缚腾空飞起之类，不用想，你一定是在做梦。这就是从行动梦征象来辨认。

“背景梦征象是指你所处的地方或者你面对的情况非常诡异。形状梦征象是指做梦者或者其他梦中出现的角色的形状十分古怪，包括服饰、发型、体型之类的。还有，可能你还会看到不远处的自己和别人聊天，吃饭，等等。

“这些梦征象在梦中看起来很正常，但只要我们留意，就可以很好地帮助我们区分梦与现实。”

听到这里，有同学问：“那么，就是这些了吗？”

弗洛伊德摇了摇头，接着说：“然后，我们还需要一些技巧来引导出清醒梦，其中最简单的方法叫作清醒再入睡。为了增大获得清醒梦的概率，很多人会等自己身体十分疲惫时睡觉，然后设定好闹钟，让自己睡五个小时再起来，清醒一个小时后再入睡。这也就解释了为什么很多人早晨刚起床的时候可以清楚地记得梦里的内容。

“还有一种有效的办法就是周期调校技巧，即通过对睡眠周期的调整来培养在梦中的警觉性。假如你正常的起床时间是7点，那么某一天早上你调好闹钟5点半起床，起床之后对自己进行现实测试。如此重复训练一周，你的身体已经养成在5点半到7点之间保持清醒的习惯，并且会不由自主地为自己进行现实测试。

“除此之外，很多人还借助一些仪器，通过外界的刺激来帮助自己实现清醒梦。我们睡觉时听到的一些声音，眼睛接触到的灯光在梦中也会展现出来。引导清醒梦的仪器就是利用了这一点，当它感知到造梦者正

在造梦时便会发出闪动的光线，而这些光线可能在梦中就变成了闪动的车灯，以此来提醒造梦者正处于梦境中。”

听了老师的讲解，有些同学开始跃跃欲试了。夏楠也打算晚上就试试老师讲的方法，看看能不能在梦里和心爱的明星来一场约会。

第四节　盗梦空间真实存在吗

“你是来杀我的吗？”

“我知道这是什么……”

“我之前见过，那是在很多很多年以前，在一个已经记不清的梦里，我见过他。”

“那个人有一些激进的想法。”

正当同学们聚精会神地看着夏楠和张栋兴的表演，远处传来了弗洛伊德老师的脚步声。

弗洛伊德清了清嗓子：“刚刚两位同学表演的是奥斯卡获奖电影《盗梦空间》中的经典对白，由莱昂纳多·迪卡普里奥主演的柯布带着一把枪和一枚精致的小陀螺，一身狼狈地出现在了斋藤的面前。在梦境中度过数十年的斋藤此刻已然变成一位白发苍苍的老人。没有人知道这么长时间的轮回中他经历过什么，他眼神空洞，死死地盯着那枚从未停止旋转的小陀螺。”

“莱昂纳多年轻的时候可真帅呀！”很多女同学低声自语。

弗洛伊德老师接着说：“这部电影剧情错综复杂，讲述的是一位名叫柯布的造梦师穿梭于现实与梦境之间，利用梦境来盗取一些重要信息的故事。

“剧中，柯布告诉我们，造梦者在梦中可以与别人的潜意识交流从而盗取别人的意识，还可以建造某些安全地方，比如银行、保险库或者监狱，意识会不知不觉将保密的信息放进去，然后进行入侵盗取。

“我曾经提到过梦是潜意识的一种表现，大家还记得吗？

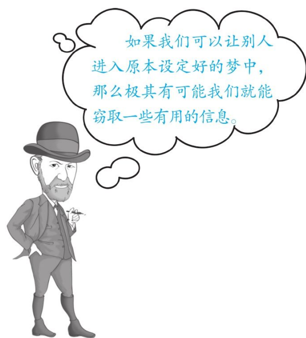


图1-8　人的梦中确实隐藏着信息

“在梦中，我们所看到抑或是经历的许多东西都是潜意识的反射。由此可见，如果别人真的可以进入我们的梦中，的确是可以窃取一些我们的观点、想法或者秘密。（见图1-8）可是问题在于，别人想窃取的信息很难就是我们梦中可能会出现的信息。

“人们想去窃取的信息一般都是至关重要的，影响着企业存亡或者政局变动，价值至少上千万的机密。

“然而，根据我对梦的研究，人们做梦只不过是在夜晚满足自己白天由于各种因素的影响而未达成的欲望罢了。

“如果一个石油大亨的儿子白天刚刚参加完一场十分重要的期末考试，一直到晚上睡觉前，他都在思考自己试卷上的某一道数学题是不是算对了，那么晚上他的梦境百分之八十都是有关于这场考试的。”

夏楠突然站起来：“我知道了，这时候，好不容易搞到盗梦者柯布的梦境分享仪器的那个窃贼，原本打算进入这位石油大亨儿子的梦中，查看一下他们家保险柜放哪里了，结果翻到的内容全部都是一元二次函数和隔壁同桌冒着生命危险传过来的小纸条。这样一来，窃贼岂不是竹篮打水？”

弗洛伊德老师赞赏地看着夏楠：“对，就是如此。电影中柯布等六位盗梦者从来都是把要窃取的目标邀请到已经提前设定好的梦里面，而不是傻不拉唧地进入别人的梦中。”

“所以，如果我们可以让别人进入原本设定好的梦中，那么极其有可能我们就能窃取一些有用的信息或者像柯布那样在别人脑子里面植入一个观点。只可惜对于这方面，《盗梦空间》中并没有详细介绍。”

听到这里，同学们不怀好意地调侃弗洛伊德：“如果科技足够发达，作为潜意识理论的先驱者和解梦大师的老师，不知道他当年是否会选择做一个盗梦者呢？”

弗洛伊德老师恨铁不成钢地答道：“笨蛋，就算没有那些高端仪器，我们还可以催眠啊！”

“噢，对！当年的弗洛伊德可是特意拜高师学习过催眠术呢！”同学们恍然大悟。

弗洛伊德整理了一下领带，一本正经地说：“我可是当年的三好学

生，十佳青年，幼儿园时还拿过两朵小红花，才不会去做什么偷鸡摸狗的勾当。

“相比于电影中的那些盗梦，催眠术这种东西听起来好像还离我们的生活近一点。19世纪，在钟表盛行的那个年代，许多心理医生在面对一些过于纠结或者迷失自我的患者时，就会从衬衫内侧掏出钟表放到患者眼前，开始振摆运动。有的时候，还会用温柔的声音描述一些画面，加快催眠进度。

“回想过去，放眼当下，尽管有据可查，可是催眠术这个词离我们的生活好像越来越远，已经成为一种类似神话的存在了。”

有同学问：“弗洛伊德老师，为什么今天没有人用催眠术去盗取信息呢？”

弗洛伊德：“这个，这个可能是因为科技发达，现在大家都改用手机看时间了，我们总不能来回晃手机吧。

“好了，让我们再回到《盗梦空间》这部电影中去。这部电影另外一个吸引人眼球的亮点就是结局。

“虽然柯布的妻子在梦境与现实中迷失了自己，以为自己依旧身处梦境之中，以至于跳楼身亡。而柯布也因妻子的死被驱逐出境，再也没看到自己的两个可爱的孩子。不过幸运的是，在斋藤的帮助下，他终于如愿以偿，回到了家人的身边。他再一次随手转起了那个小陀螺，然后就转身陪孩子去了。镜头也就锁定于此，陀螺永不停息地舞蹈，没有人知道它最后到底有没有倒下，也没有人知道柯布是不是依旧处于一个梦境中。

“在电影里，柯布曾讲到过，‘我们做梦的时候，梦境是真实的，只有到醒来的时候才会意识到事情不对劲儿。每个人都不会记得梦从何而起，我们总是直接插入到梦中所发生的一切。’事实的确如此，我们都很少记得梦的开始。如此一想，其实我们每个人都不记得三四岁以前的事情，会不会是因为我们正处于一个梦境之中呢？”

有些同学已经被完全搞晕了，“难道真的如此吗？”

弗洛伊德老师笑着说：“另外一部好莱坞大片《黑客帝国》讲述的也是一个类似的故事：那时的社会已经被高科技所控制，拥有智慧的电脑在人类的脑海中创造出近乎真实的景象以及相对应的感知，让人类永远生活在梦境中并且毫无察觉。人类的身上被插着形态各异的管子来输入

营养液，他们对真实世界一无所知，只是活在一个永远不会醒来的梦境中。（见图1-9）”



图**1-9**　盗梦空间

夏楠打断弗洛伊德老师：“这两部电影尽管风格不同，看起来好像是天方夜谭，却又引人深思。那么，这种情况真实存在的可能性有多少呢？”

弗洛伊德：“相信每一个人都经历过这样的事情：当自己在睡觉的时候，身边有人大声地说了一句话或者发出点什么声响，这些声音都会传入自己的梦中与梦境结合起来。显而易见，几乎没有哪个人在街上走着走着，突然听到天空中传来一句愤怒的吼声：‘都几点了，你怎么还不起床！’

“而且在自己的梦境中，世界是可以按照自己的意愿来布置的，但是现如今，又有多少人每天祈求房价便宜点再便宜点，结果还是不如意，抑或是辗转反侧，追了好几年的女神最后落到了那个有钱大叔手里。很明显，我们活在一个现实、真实的世界中。

“或许真的有那么万分之一，或者亿分之一的可能性，我们现在活在自己的梦境中，不过那又何尝不是一种好事？因为那是我们自己的梦境，我们可以按照自己的意识来设置它。在自己的梦里面抢个银行，或者飞檐走壁当个蜘蛛侠，又何尝不是一种别样的乐趣？”

说到这里，弗洛伊德老师突然神秘地停顿了一下：“好了，对于现实的探讨到这里都还是很令人喜悦的，喜欢happy ending的同志们请止步吧，直接读下一篇也挺好的。”

然后，他继续说道：“其实，人们到现在依然无法拿出有力证据证明现实的存在。我们也有可能不过是某个人梦里微不足道的一小部分，某个可以被称为造物主的东西，他创造了这个梦，这种观点在电影《喜马

拉雅星》里面得到了极好的展现。故事的最后，那个“神”醒了，于是世界毁灭。

“也有人针对《黑客帝国》里的桥段进行了推算，以目前最好的技术制造一个能模拟计算整个世界的电脑需要比地球还大的处理器，但实际上宇宙星空这些很占计算量的东西都不用这机器去时刻维持，这台计算机只用维持日常生活并在有人去做观测宇宙这样的‘大事’时临时再去计算并反馈，抛弃了大量做无用推算的计算扇区，这就使得我们活在机器世界里的假设变成了可能。

“因为，这台宇宙机器只用去维持人类的日常生活，并用很少的计算量去把人们的质疑合理化就可以了，毕竟没有多少人会随时观测宇宙，或者抓住蛛丝马迹去质疑‘现实’。”

第五节　失恋疗法

张栋兴又失恋了！这已经是他第35次失恋了。他无精打采地坐在教室后排悲天悯人，没成想却被弗洛伊德老师看到了。

“残酷”的弗洛伊德老师非但没有安慰他，反而接着他失恋的话题开始讲起心理学理论来了。

“假设你被心爱的男朋友或者女朋友甩了，你会怎么办呢？找闺蜜或兄弟哭诉？暴饮暴食？还是立马找好下家，重新开始一段感情？这都是有可能的。由此可见，失恋的确有多种疗法。

“然而，同学们知不知道为什么人失恋会伤心难受，甚至长时间心情低沉呢？知不知道这些五花八门的失恋疗法全部出自我们自身的心理防卫机制呢？若想了解这些的来龙去脉，我们就不得不从我的本我、自我与超我理论开始讲起。”

“什么是本我、自我和超我理论？”同学们瞪大了眼睛。

“一个人的好坏成败永远离不开他的行为，而一个人的行为又深受他心理的控制。”弗洛伊德老师说，“意识到了这一点，我就提出心理可被分为三部分：本我，自我和超我。”（见图1-10）



图**1-10**　本我、自我和超我

“本我是一种人类与生俱来的动物本能，比如吃饭，喝水，排泄，睡觉和性。这种本能十分混乱，毫无理性，可以让我们忽略道德法律去做一些事情。

“超我则是经过批判和控制后的自我，像神一样按照道德良心去限制动物性的本能冲动。超我通常是在我们成长过程中依靠家人、老师的教育形成的。如果你在少年时接受的教育就是为所欲为，不顾道德标准地随地大小便，那你的超我和自我之间的差异将会非常小。

“不过，往往我们接受的教育都是非常高端大气上档次的。而自我就是本我和超我协调下的结果，它会根据周围环境来决定我们的行为方式，在理性和感性之间周旋，达到一种平衡。在这三者的相互作用下，我们的心理活动就产生了。

“当然，本我和超我的协调有时候并不是那么顺利，一个要往东，一个要往西，非常容易产生冲突。

夏楠问：“如果不协调又会怎么样？”

弗洛伊德老师答：“自我为了解决这种冲突，就会使用心理防卫机制。如果适当使用，本我和超我之间的冲突便会得到缓和，但若过度使用，则可能会因为我们长期拒绝面对问题而产生焦虑。防卫机制主要包括否认，反应结构，转移，压抑，投射，理想化，合理化，补偿，升华和退化情感，等等。”

说完，弗洛伊德老师问：“一瞬间看到这么一长串陌生名词，有没有被吓到？”

“吓到倒是没有，但老师，这和失恋有什么关系呢？”

弗洛伊德老师做了一个少安毋躁的手势，接着说：“别着急，我这就来解析一下怎么用它们来治疗失恋。

“面对失恋，本我痛苦无比，每天嗷嗷大哭，躲在家里不想上班，不想见人，不起床也不洗脸；超我则高贵冷艳，不屑一顾，觉得失恋而已嘛，有什么大不了的，要求我们释然，回到正轨。这样的冲突，防卫机制会怎么处理呢？

“‘否认’会帮助我们避开那些让我们感到不愉快的事实，简而言之就是假装它没发生过。这也是一大部分人首选的失恋疗法——每天该上班就上班，该学习就学习，该吃饭就吃饭，好像从来没有谈过男朋友一样，这样一来，自然而然，也就避开冲突了。

“‘反应结构’会让我们产生与我们内心真实想法相反的意识。比如说，一个其貌不扬、年过半百、智力低下、花心浮浅，还总爱无理取闹的抠脚大汉，命犯桃花地找了一个二十刚出头的白富美做女朋友。一个月后，白富美意识到自己犯了一个天大的错误，于是就把这个抠脚大汉给甩了。抠脚大汉难受得撕心裂肺，但当朋友问起他和白富美为什么分手的时候，他却会说，这女的配不上我。实际上，是他内心认为自己配不上人家。

"'转移'是将我们的情绪从危险物转移到安全物上面。举个例子：某理工男被某理工女欺骗感情，发现真相后他火冒三丈，恨不得分分钟剥了那女人的皮，抽筋饮血，可是上帝一样神圣的超我怎么可能允许这种事情发生呢？与本我协调之后，想出了一个权宜之计，就是买只毛驴送到餐厅里面把它的皮给扒了，而且边扒边骂'混蛋，我叫你骗我，我叫你骗我'！

"'投射'会把我们不快的情绪、动机、感情或者未完成的欲望转移到别人身上。比如，父母就常常逼迫孩子去实现自己当年未完成的梦想，而对于失恋，投射的表现就是被男神抛弃的小女生会买一只忠诚的小狗来陪伴自己，把自己对于前男友'不抛弃，不放弃'的愿望投射到小狗身上来获得满足。

"'理想化'会通过对事实的美化和扭曲来脱离压力事件，同时避开接受现实。也就是说，当一个人被甩后，其实他内心伤痛无比，但会安慰自己说，她一定是爱我的，和我分手只是因为她得了癌症，不愿意拖累我的青春罢了。琼瑶小说看多了的人往往都会有这类想法。

"'合理化'的定义比较抽象，让我们直接跳到应用环节。某身材妖娆、气质优雅的女生被甩了，碰巧有一个综合条件比较差的男生一直在追她，追了两年多了，可惜名花有主，松土太苦，男生被女生拒绝了一次又一次。失恋后，女生告诉闺蜜，她突然觉得自己爱的不是前男友，而是那个追求她很久的男生，于是两个人便在一起了。其实，那女生不过是想找个替代品分散一下注意力，顺便气一气前男友罢了，却害怕自己的行为遭到朋友们的指责而不愿意说实话。

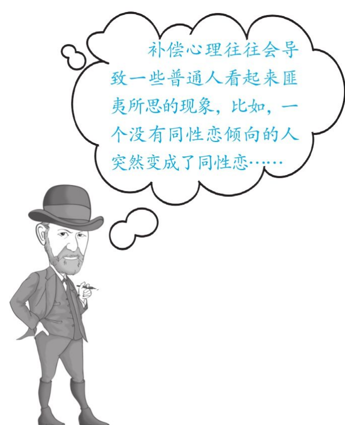


图1-11　补偿心理

“‘补偿’乃是因为无法达成某种目的，而选择另外一种行为。（见图1-11）举个例子：一个清新浪漫的小男生梦寐以求一份完美、甜蜜的爱情，不幸的是他屡次被甩，梦想从未实现。万般无奈之下，男生决定，既然女人不能给我想要的东西，我干吗不找个男人呢？从此，又一个gay诞生了。当然，这个例子有点夸张，也是非常罕见的失恋疗法，通常情况下，人们会通过暴饮暴食、疯狂购物等来获得满足感和幸福感。

“‘升华’无疑是所有防卫机制里面最可怕的一种。自己感情不顺，便觉得全世界的男人都不是好人，全世界的爱情都是背叛，全世界的婚姻都是欺骗。”

最后，弗洛伊德老师做出总结：“所以，我奉劝所有失恋的男男女女，不要因为一段感情的失败而心灰意冷，这个世界上的人很多，总有一个适合你的。是不是，张栋兴同学？”

同学们提醒道：“老师，还有一个‘退化感情’没有解释呢！”

弗洛伊德老师做了一个赞赏的表情，说道：“‘退化感情’是指我们的行为退化到幼年时期，出现类似吃手指、爱哭、极端依赖之类与年龄不符的幼稚行为。

“比如，我就有一个好哥们名叫威廉。有一次，威廉被一位女神甩了，跑到我家中，没完没了地哭。哭完了，还特别可耻地卖萌，说肚子饿，要吃东西，居然还要人喂他！

“一般失恋后出现这种症状的人，普遍内心比较脆弱，缺乏安全感。当他们被好不容易找来的安全感抛弃之后，如果遇到一个可以让他们依靠的人，潜意识会促使他们表现出和婴儿类似的依赖。

“上面列出的防卫机制只是冰山一角，还有很多种我们没有讲到。

“我虽然研究了这么多的失恋疗法，内心却还是真诚地希望有情人终成眷属。爱情需要宽容，如果彼此能够做到互相理解，坦诚相待，包容关心，可能也就没有失恋疗法这回事了。”

第二章　巴甫洛夫讲“反射”

本章通过5小节，详细解读了巴甫洛夫有关“反射”方面的心理学知识。同时，作者使用幽默诙谐的文字，给读者制造了一种轻松明快的氛围，让读者能在欢乐中增长心理学知识。本章适用于渴望学习心理学，以及渴望了解心理问题的读者。相信阅读本章，能对这部分读者有所帮助。

伊凡·彼德罗维奇·巴甫洛夫（Ivan Petrovich Pavlov）

俄罗斯生理学家、心理学家、医师。

巴甫洛夫青年时醉心神学，后受科学和现代医学启蒙影响转而进行神经系统研究。

当时，人们尚未对神经系统有深入了解，在这种情况下，巴甫洛夫进行了各种开创性研究，其中最著名的就是载入心理学史册的条件反射实验。

通过一生的研究，巴甫洛夫让人们了解到神经活动的真实情况，他也因此成为高级神经活动学说创始人和高级神经活动生理学奠基人。

第一节　巴甫洛夫把妹法

弗洛伊德老师关于梦境的透彻解析，让夏楠赞不绝口。

看来张栋兴没有忽悠自己，地下一层的心理学课程真的很有用！今天又有哪位老师带来精彩一课呢？

正想着，同桌孙昱鹏拍了拍夏楠肩膀：“嘿，你知道工科把妹第一弹吗？就是‘巴甫洛夫把妹法’！”

夏楠摇摇头。

孙昱鹏解释道：“就是你每天给你心仪的女同学的抽屉里放上精心准备的早餐，并且保持缄默，无论她如何询问，都不要说话。如此坚持一至两个月，当妹子已经对你每天的准时早餐习以为常时，突然停止送餐，她心中一定会产生深深的疑惑及失落，同时会满怀兴趣与疑问找到你询问，这时再一鼓作气将其拿下。”

夏楠听完哭笑不得：“这不就是借鉴了不朽的科学家巴甫洛夫之‘条件反射实验’吗？还取‘巴甫洛夫把妹法’这么奇怪的名字！”

孙昱鹏心神往之地说：“什么？巴甫洛夫竟然有如此高深的见解！如果我生在他那个年代，一定要聆听他的教诲！”

夏楠一笑：“人类心理学上最著名的巴甫洛夫实验，居然能够被如此演绎，看来理科生中也不乏高情商的兄台啊！巴甫洛夫泉下有知，得知自己毕生的研究成果被后人用在了泡妞上面，不知他是会欣慰还是会觉得无厘头。你想听他的教诲简单啊，一会儿我就带你去。”

孙昱鹏一脸不信。夏楠立马拖着孙昱鹏，来到巴甫洛夫老师的课堂上。

张栋兴早早就来了，听完夏楠和孙昱鹏的对话，他咧嘴道：“其实我们仔细思考一下，心理学研究的目的不就是为了让我们在生活中应用吗？既然如此，那么把巴甫洛夫的条件反射实验用在泡妞上面，其实也算是相得益彰了。”

巴甫洛夫老师也对“把妹法”很感兴趣。他决定从自己的条件反射理论课程上，寻找出答案。

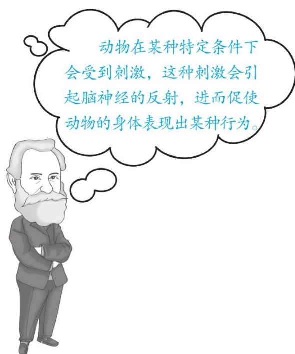


图**2-1**　脑神经的反射

巴甫洛夫说："动物在某种特定条件下会受到刺激，这种刺激会引起脑神经的反射，进而促使动物的身体表现出某种行为。那么，怎么印证自己的观点呢？"（见图2-1）

夏楠一撇嘴："不会是'巴甫洛夫的狗'吧？"

果然，巴甫洛夫老师找来了一只狗，一只可怜的牧羊犬。他在给这只牧羊犬喂食的时候，总是会不厌其烦地先摇一遍铃铛，然后不断观察牧羊犬看到食物时嘴边流下口水的样子。

巴甫洛夫老师说："几个月过去之后，当我突然有一天不再喂食，而只是在狗的面前摇铃铛，这只可怜的牧羊犬以为食物马上就要到了，口水仍然在不停地流着，当流下的口水把家里的地毯全都弄湿之后，我的实验成功了。"

夏楠知道，巴甫洛夫老师将狗嘴里有口水流出看作是一个反射行为，而一边摇铃一边喂食给狗就是条件，在给狗喂食这个条件之下，反射成立了。（见图2-2）

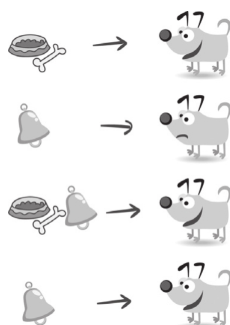


图**2-2**　条件反射

巴甫洛夫老师说："条件反射研究给我们带来了怎样的启示呢？那启示便是我们想要对某个动物进行某种反射性训练时，可以用某种先决因素作为条件，经过长时间反复演练，让该动物对这一先决条件形成惯性，进而达到反射的目的。当然，人也是动物的一种。"

孙昱鹏问："怎么来证明呢？"

巴甫洛夫老师举了一个最常见的例子：很多人都打过针，尖尖的针头在刺进臀部的一刹那，任谁都会绷紧肌肉。而为了消毒，医生们在打针之前总用酒精棉签擦拭一下要针刺的部位，长久下去，即便是十几岁的孩子在被酒精棉擦拭臀部的时候，都会瞬间把臀部肌肉绷紧。

"这就是条件反射！条件不仅仅可以指实际存在的因素，还可以指这因素外围的一系列其他因素。酒精棉擦拭屁股是和针刺结合在一起的，因而被酒精棉擦拭也就成了刺激人的条件之一，在这个条件下，人的臀部肌肉发生了紧绷。"

这个研究可以解释很多东西。譬如我们在看电影的时候，如果听到某段恐怖片里面经常出现的音乐，心跳就会不经意地加快，有些胆小的女人甚至会把手挡在眼前，透过指缝去看，这都是因为这段音乐经常伴随恐怖镜头出现，人对这段音乐形成了造成恐怖的一个条件，进而养成了条件反射。

"那么，条件反射这件事对于把妹有没有作用呢？"孙昱鹏还是没有忘记把妹。

巴甫洛夫摇了摇他大大的脑袋，愤愤地说："如果这能有效，那我自己早就把到一打妹子了！"

"为什么把不到妹子呢？"

"因为这反射根本就不存在嘛！"巴甫洛夫老师生气地说。

反射的存在必须是可以预见的，当你给妹子送早餐的时候，你必须要预见妹子有你所想要的反应——好奇、兴奋和好感。但真实的情况呢？妹子的反应根本就是你无法预见的。

如果你碰到了文艺一点的妹子，她可能会对莫名其妙出现在餐桌上的早餐产生好奇，进而对送餐的人产生好奇。

但如果你遇到一个奇葩一点的妹子，对于莫名其妙出现的早餐，她可能会想"这是不是谁在里面下了慢性毒药要毒害我"，一个有这样反应的妹子，你无论送多少早餐，其结果只能适得其反。

妹子的反射情况是不可预见的，条件反射就自然实现不了。

而且，条件反射的养成必须是不间断的，没有其他干扰的。摇铃铛给狗送食物、用酒精棉擦拭臀部打针、恐怖音乐带来恐怖画面，这都是没有干扰的。

如果某个二货导演在恐怖音乐过后播放的是儿歌《小蝌蚪找妈妈》，然后让人不间断地看这部奇葩电影很多次，那么这个条件反射的养成就受到了干扰。以后你再听到类似的恐怖音乐，想必是不会那么害怕了！

每天早晨的早餐是必然出现的，但妹子此时的情况却不是必然的：今天妹子有点饿，明天妹子就可能是吃饱饭之后才来上学的；今天妹子的心情好食欲也好，但明天妹子说不定正打算开始减肥。这就无法形成统一不间断的养成环境了，那么条件反射自然也就不成立了。

“那么，浪费了这么多的早餐就一点作用也没有吗？”孙昱鹏沮丧地问巴甫洛夫老师。

“也不是完全没有效果，在这个条件反射的养成上面虽然你失败了，但是我可以保证，校门口卖早餐的大婶只要一看到你的身影，就必然会露出灿烂的笑容！”巴甫洛夫坏笑着说。

第二节　相亲时讨论什么话题最好

“大家好，我是孟非，欢迎收看《非诚勿扰》。各位，您正在收看的是，江苏卫视2014年倾情打造的冲关类交友节目《非诚勿扰》，我们只提供邂逅不包办爱情，如果你还在单身，并且还期待一个完美的爱情，赶紧报名参加我们的节目。”巴甫洛夫老师笑意盈盈地说。

看着大家满脸无语的表情，巴甫洛夫老师尴尬地笑了笑：“哈哈，别激动，我不是孟非，也没有现场直播《非诚勿扰》。不过，今天的课的确和大型相亲电视节目《非诚勿扰》有一定的关联。”

一说相亲，夏楠就一脸黑线。

时过境迁，原本合家欢聚、喜气洋洋的春节也变成了许多年轻人的头号烦恼，为什么呢？原因十分简单，因为只要春节一回家，七大姑八大姨都会纷纷围过来，接二连三，一遍又一遍地问你：结婚了吗？打算什么时候结婚呀？什么，还没有对象？阿姨可是过来人。跟你说句掏心窝子的话，别以为你现在还年轻，不着急，还能再等等。其实啊，时间过得可快了，一眨眼就啥都没了。到时候你人老珠黄就没人要啦。别再挑了。对了，前两天我买菜的时候遇到了西边的那谁谁，她家孩子我看就挺不错的，要不要给你介绍一下？感情是可以培养的，要不先留个手机号？……

不得不承认，当今社会，相亲已经变成了一种时尚，不光亲戚朋友会帮你介绍对象，相亲节目也成了电视台收视率的保障，相亲网站则更是来势汹汹。许多人的确通过相亲找到了自己人生中的另一半，但也有人对于相亲是一头雾水。说到此，大家不由得要问“相亲的时候到底该说些什么才能更有吸引力呢？”

张栋兴卷起一本书，把自己当成了主持人：“为了解决这个困扰大众多年的问题，我们今天特意请来了著名的巴甫洛夫老师作为嘉宾来为大家指点迷津，帮助大家早日取得真经，找到真爱。巴老师，请问如果您去相亲，您觉得讨论什么话题最好呢？”

巴甫洛夫老师也不客气：“我觉得吧，这得因人而异，萝卜白菜各有所爱，每个人感兴趣的东西不一样，要有针对性地去交流。但是，不论你跟谁交流，都要保证一点，就是话题得吸引人。”

这话的确不假，现如今，大多数人相亲都会以人生理想为话题，这

种连小学生都知道的话题怎么能吸引女神男神呢？

一个人从小就看到电视里的男男女女坐在一起畅谈人生理想，而且她（他）遇到的异性也是如此，时间一长，下一次当她（他）再遇到有人问“您的人生理想是什么”，我用巴甫洛夫老师的狗打赌，这个人的第一反应一定是“你俗不俗气”，然后心中产生一系列的厌恶之情。

当然，不光是人生理想，诸如此类还有其他老掉牙的话题。为了在相亲对象心中留下一个与众不同的印象，应该抛弃那些陈词滥调换一些新鲜的话题。这方面，葛优葛大爷就做得不错。在电影《非诚勿扰》里面，葛优相亲的自我介绍是这样写的：

“你要想找一帅哥就别来了，你要想找一钱包就别见了。硕士学历以上的免谈，女企业家免谈（小商小贩除外），省得咱们互相都会失望。刘德华和阿汤哥那种才貌双全的郎君是不会来征你的婚的，当然我也没做诺丁山的梦。您要真是一仙女我也接不住，没期待您长得跟画报封面一样看一眼就魂飞魄散。外表时尚，内心保守，身心都健康的一般人就行。要是多少还有点婉约那就更靠谱了……”

在千篇一律的相亲帖子中，这样一篇幽默诙谐的文章一定会让人眼前一亮，留下深刻印象。

张栋兴：“巴老师，您刚才说要有针对性地去交流，对于这方面您能具体说说吗？”



图2-3　创造美好的联想

巴甫洛夫：“这个主要是说要谈论能让对方产生美好联想的话题。举个例子，主持人你喜欢吃什么？”（见图2-3）

张栋兴：“我喜欢吃冰激凌。”

巴甫洛夫：“一般大家夏天才会吃冰激凌，所以当我说到冰激凌的时

候，你的第一反应是什么？”

张栋兴：“就会觉得很清爽，祛暑。”

巴甫洛夫：“就是这个意思。大夏天，快40摄氏度的气温，一想到可以吃冰激凌，肯定心里会觉得特别舒服。但是如果冬天，零下十几度，你再这么一想，浑身上下就更冷了。”

人身体的条件反射系统会让我们根据别人嘴里说出来的词而产生感官上相应的反应。如果我们把这一点灵活运用在相亲上，那绝对是百发百中。

巴甫洛夫老师举例道：

假如，你去相亲，迎面走来的是一个打扮得粉粉嫩嫩，头发上系着一个蝴蝶结，穿着印花公主裙的小女生，那么你跟她聊附近哪条街新开了一家洋娃娃店，橱窗上就放着一个毛茸茸的泰迪熊，这样的话题一定会让她心花怒放，觉得你就是命中注定的那个人。

相反，你要是跟她说最近哪家电影院新上映了一部恐怖片，特别刺激，整个银幕都是鲜红的血，那她就会觉得你是心理变态。

不过，如果来的是一个一身朋克风，耳朵上戴着骷髅形状的耳钉，身穿黑色破洞的牛仔裤，头发五颜六色的女孩，这时，你跟她聊恐怖片就会引起很好的共鸣。

再如果，来的姑娘胳膊里夹着一本诗集，你上来说一句“北方有佳人，绝世而独立，姑娘家住北边我猜得对不对？”百分之百她会认为你就是她的知音。

所以，要根据对方的穿着打扮猜测她的喜好，聊对方感兴趣的话题会让她产生一些美好的反射。

再者，当眼力不好用的时候，就要依靠交流技巧。

比如，你可以提前在两家高档餐厅订好位子，一家主山珍，一家主海鲜。然后，假装随意地在聊天时询问对方海鲜、山珍和生鸡蛋更喜欢吃什么？

其实生鸡蛋不过是一个类比项，让对方感觉自己好像在一个看似大的范围内做选择。抛去选了不靠谱项吃生鸡蛋的奇葩，正常人就会在自认为是进行了自主选择的情况下选到你有准备的项目。

这时你就可以很开心地说：“哎呦真巧啊，我这里恰好有某某餐厅的

订位呢，你要不要一起来？”其实，这些都是你之前安排好的，但在对方的眼里，这却是“缘分”的象征。

除此之外，相亲时还要注意细节上的表现。你初见一女孩就三句不离你前女友，说你前女友哪里特别好，什么行为又不好，那她第一反应就是你还对别人念念不忘，聊不上两句肯定就分道扬镳了。

如果你遇到一姑娘的开场白是“你一个月工资多少？有没有车？买房了吗？几平方米的？”你心里一定会觉得她特别现实，碰巧这时候你刚被单位领导批评了，她的话就会引起你不好的情绪反射，就算这女孩再漂亮可爱，你也兴趣全无了。

巴甫洛夫老师笑着说：“尽管我不能确定，当年我煞费苦心研究出来的条件反射是不是真的是为了相亲把妹用的，但我相信，只要学会巧妙利用我的条件反射理论，引起女孩对美好事物的条件反射，那么你离成功也就不远了。”

第三节　习惯是如何成为自然的

“你有没有注意到自己身上的一些小习惯，比如每次吃完饭之后都要抽一根烟，思考的时候喜欢摸鼻子，在公共场合发言的时候手会扶桌子或者不停地动，见面要给对方一个贴面礼，等等。”巴甫洛夫老师笑着问夏楠。

夏楠愣了一下，摇了摇头。

巴甫洛夫老师说道：“不同的地域、不同的国家都有着不同的风俗习惯。所谓‘百里不同风，千里不同俗’说的正是这个意思。就拿你们中国的少数民族——藏族为例，敬献哈达、奶茶和青稞酒是藏族待客最基本的礼节，除此之外还有傣族的泼水节、白族的火把节之类的。这些风俗习惯最初有的是为了纪念英雄人物，像端午节包粽子、赛龙舟，有的是为了感谢丰收。”

学生们听得一脸惊讶，老师对中国的民俗了解得还真不少。

孙昱鹏接话道：“是啊，美国的感恩节就是为了向当初帮助过他们的印第安土著表达谢意，还有的风俗是来源于神话故事，比如我们的春节就是来源于一个有关年的神话故事。风俗习惯之所以能成为自然是由于我们世代相传，经过时间的洗礼才能如此。”

巴甫洛夫老师点点头：“不过我们今天要讨论的主题并不是风俗习惯，而是生活中的那些小习惯。我们常说‘少若成天性，习惯成自然’，那么习惯究竟是如何成自然的呢？”

夏楠说道：“您的狗就有一个很好的习惯啊，只要您轻轻摇一摇手中的铃铛，它就会兴高采烈地跑过去。

“其实，我们人类也是一样。当我们还是小婴儿的时候，如果我们的母亲每天都在同一个时间点给我们喂奶，久而久之，只要一到那个时间点，我们体内的生物钟就会提醒我们要去吃饭了，然后身体就会产生饥饿感。由此可见，若想习惯成自然，有两个因素是必不可少的——行为上的重复和特定的因素。”

巴甫洛夫老师点点头，赞道：“不错，真不愧是学心理学的。对于第一点，行为上的重复，一个习惯的形成离不开长时间的重复。比如，你在单位有一个好朋友，每次中午吃过饭他都会拉着你出去抽根烟，如此一个月以后，你的这位朋友跳槽去别的公司，留你一个人在原公司。这

时，你依旧会在吃过午饭以后选择去抽根烟，甚至几年过去之后，你饭后一根烟的习惯还在。但如果这位朋友只是偶尔拉你去抽烟，一个月也无非一两次，那么他离开后，你可能连这一个月一两次的抽烟时间都会省掉。”（见图2-4）



图**2-4**　习惯要靠行为养成

夏楠点点头，很多人养成一些不良好的习惯就是因为身边那些与他走得很近的朋友把他们身上的恶习传染给了他。

就像他上大学的时候，每天晚上都会去泡网吧。原因就是他在上大学之前，张栋兴在放学后总是带他去网吧，玩上一个小时再回家。如果没有时间上的重复，大脑无法形成条件反射，习惯也就变不成自然了。同时这也就解释了为什么很多同学一直很努力地想养成用完的书立马放回原处、睡觉前背单词的好习惯却一直不能成功，很明显，三天打鱼两天晒网的行为只会使先前的努力白费。

为了尽可能地避免沾染上这些坏习惯，我们应该及时远离坏习惯的传染源。当然，如果你的自制力足够强，完全可以一边和他们做朋友一边对他们身上的坏习惯说NO。

孙昱鹏接着说：“不过，光有第一点是很难使习惯成为自然的。要是巴甫洛夫老师第一天先摇铃铛然后给狗喂食，第二天吹笛子，第三天拉小提琴，那么不出所料，会导致两个结果。一，狗疯了；二，日后巴甫洛夫老师再摇铃铛，这狗肯定不会跑过去。”

“停！我们先不讨论狗为什么会疯这个问题，来思考一下第二个结果是如何产生的。”巴甫洛夫老师赶紧制止了孙昱鹏的幻想。

“还是以饭后抽烟的事为例。如果今天你的同事吃饭前带着你抽烟，明天又变成下班后拉你去抽烟，这样反复无常的事情只会让你的大脑把抽烟归类于同事的一时兴起，无法在特定的情况下养成习惯，从而也就

形不成反射。你希望自己每天上课不迟到吗？那就给自己定个闹钟，强迫自己每天都在那个点儿起床洗漱。渐渐地，你的生物钟已经习惯了在那个时间点唤醒你，就算你想在周末给自己放个假，你也还是会正点起床。”

夏楠点点头，“习惯成自然”的问题，其实就是利用巴甫洛夫老师的条件反射，让自己的身体意识在特定的时间地点形成良好的反射。

孙昱鹏问：“那么我们要坚持重复某一个行为动作多久才能让它变成习惯呢？”

巴甫洛夫老师答：“对此，行为心理学给了我们一个准确的答案——21天。一个动作或者想法只要重复21天，就会变成一个习惯。”

巴甫洛夫老师认为，习惯的形成大致分为三个阶段。第1天到第7天为第一阶段，我们把它称作顺从。即，我们尽力地使自己表现得与新的要求一样，但是实质上没有发生任何改变。通常情况下，新习惯最初是在外界压力和环境影响下形成的，很少出自主观意识。而第7天到第21天属于第二阶段，认同（见图2-5）。



图**2-5**　习惯形成的三个阶段

经过一周的磨炼，我们开始在心中接纳新的习惯。相比于第一阶段，此时主观意识占据的比例更大，不再是被逼无奈地去做某一件事。当我们熬到第三阶段时，新的习惯已经完全融入我们的思想行为之中，心里没有一点反抗与异议。

这里的21天是一个平均值，具体还会根据习惯的强度、难易而改变。如果新习惯是每天下午慢跑400米，或者比这还要简单，那么就会养成得快一点，相反，如果安排给你的是每天背2000个单词这种高难度的任务量，习惯的养成就会变得很慢。此外，21天养成一个习惯的理论对于坏习惯的改变、消除也同样适用。

巴甫洛夫：“澳大利亚著名演讲家力克胡哲曾经说过，当你想要放弃的时候，告诉自己再多坚持一天，一周，半个月，一年，然后你就会发现，拒绝退场的结果令人惊讶。所以，不管习惯成自然需要的时间具体比21天多还是少，都需要我们强大的毅力，以及持之以恒的精神。”

第四节　特殊的恋物癖

巴甫洛夫老师一脸坏笑地说：“我们之前讲过似曾相识、习惯成自然、把妹相亲之类比较小清新的话题，这次我们换一个口味重一点的——恋物癖。”

不少人都露出了心照不宣的笑容。

“好！废话不多说，让我们切入正题。说起恋物癖，我们不得不提一个会飞檐走壁，来无影去无踪，年龄不详，身高不详，身手绝不亚于《陆小凤传奇》里面的司空摘星，百花丛中过，片叶不沾身，唯独偷内衣的内衣大盗。”

巴甫洛夫老师带大家进入了一个场景：

在一个月黑风高的夜晚，一个年轻女子在家里洗内衣。洗好后晾在阳台上。就在这位女子刚转身，准备离去的一刹那，内衣不见了！女子气愤不已，怒吼“哪个不要脸的孙子又偷老娘内衣了？！”

“真相永远只有一个，放心，我一定会抓住真凶的。”巴甫洛夫拍着胸脯说。

“小姐，请问这是你第一次丢内衣吗？”巴甫洛夫问道。

丢内衣的女子：“不是，两个月内我已经丢了5次内衣了！”

“那你除了内衣之外还丢过别的东西吗？”

“没有啊，对了，好像还丢过一条丝袜，那可是我最爱的丝袜啊。”

“噢，这么说来我就有点眉目了。小姐，您认识我吗？我是巴甫洛夫！”

“八婆豆腐？和麻婆豆腐一样能吃吗？”

巴甫洛夫：“是巴甫洛夫，一个教心理学的老师。”

“噢，就是玩狗那个？难道是你偷了我的内衣和丝袜？”

“不不不不。我是说，我可以帮你查出这个人，”巴甫洛夫连忙解释，“小姐，很荣幸为您效劳。”

“巴甫洛夫老师，请您帮忙分析分析。”

巴甫洛夫点点头：“根据我的推理，估计偷您内衣和丝袜的那小子是

个恋物癖。”

“老师，恋物癖？您能再详细地解释一下吗？”

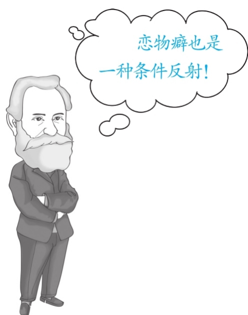


图2-6　恋物癖是条件反射

巴甫洛夫回答道：“没问题。其实你遇到的这种情况还算好的，记得有个叫徐良的网络歌手还写过一首歌，里面是这样唱的：你用过的咖啡杯，余温还多一些，我轻轻再吻一遍，变态得有点甜……这种舔异性用过的咖啡杯就是恋物癖的一种。我之前就在网上看到过一个男的尾随一个特别漂亮的女孩，还把她吃剩下，丢在地上的东西捡起来吃。总的来说，恋物癖指在强烈的性欲望与性兴奋的驱使下，反复收集异性使用的物品，甚至还会抚摸这些物品以获得性满足。其实，恋物癖最开始只是偶然收集了一件自己暗恋的异性身上的东西，后来发现这件东西可以让自己想起物品的主人，并且感到幸福、兴奋、心情激动。时间一长就形成了条件反射，只要看到暗恋的人用过的东西就会亢奋，从而变成了恋物癖。”（见图2-6）

“原来如此。”丢内衣的女子恍然大悟。

“由此可见，这位小姐，偷你内衣的那个人一定是在暗恋你。”巴甫洛夫老师说道，“你想一想，有谁最近正在追求你。十有八九就是那个人偷了你的内衣。”

丢内衣的女子很费解：“不对呀，最近也没有人跟我表白，而且大家都知道我有男朋友。”

巴甫洛夫老师诧异：“你有男朋友了？”

女子点了点头，“是的，我俩在一起都好几年了。”

“那你俩是不是老吵架？”巴甫洛夫问。

“是的，你怎么知道？”

“因为恋物癖还有另一种解释，和弗洛伊德的精神学有关。”

“弗洛伊德认为，性格内向，并且在恋爱、婚姻之类的两性问题上十分失败的男人往往缺乏男子气概，而且容易产生内心的矛盾，有的人还会因此变得焦虑。这时候，我们的潜意识就会跑出来促使他换一种方法来消除内心的痛苦。其中的一部分人就会迷恋上异性的贴身物品，偷偷地收集，通过性满足来安慰自己受伤的心灵。这类人往往有着严重的心理疾病。”

丢内衣的女子惊讶道，“不会吧？我之前还觉得他人不错呢。不行，我得赶紧打个电话问问他，如果真的是他，马上分手。”

说完，气哄哄地走掉了。

巴甫洛夫老师的场景结束，大家都笑得前仰后合。

巴甫洛夫老师继续说道：我对恋物癖的介绍可能有一点抽象，下面我再详细地给各位列举一下。

拿着异性用过的物件 = 无法性满足；

性幻想 = 性满足；

拿着异性用过的物件外加性幻想 = 性满足；

强化以后：

拿着异性用过的物件 = 性满足。（见图2-7）

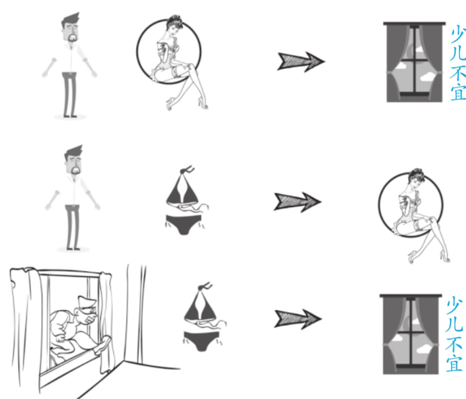


图2-7　恋物癖与性

巴甫洛夫老师愉快地说：“俗话说，有多少种物件，就会有多少种恋物癖。我们都知道最近网上奇葩百出，有微博控、丝袜控、短裙控、西

装控……但要知道，你们所谓的物品控和恋物癖完全是两个概念。这类‘控’只是单纯的喜欢，而恋物癖是一种带有‘性’色彩的喜欢。如果你在做自我介绍的时候很happy地说自己是恋物癖，那么估计原本暗恋你的小女生也会被吓跑。”

第五节　似曾相识是怎么回事

“被阳光洒满的午后，正漫步在回家的路上，明明走入你视野的是一张素未谋面的脸庞，你却转过身，深深地望着那个刚刚擦肩而过的人，喃喃自语‘咦？我好像在哪里见过他’。抑或是当你流浪在一个陌生的国度，在转过某一个街角之后，竟被一片无意飘落的花瓣所触动，在心底勾起一种似曾相识的感觉。”巴甫洛夫老师一脸深情地说。

大家看着老师，纷纷表示受不了了。

巴甫洛夫老师一撇嘴：“相信每一个人都经历过这种‘似曾相识’的感觉，就连你们的宋代词人晏殊也曾感叹过‘无可奈何花落去，似曾相识燕归来’。可这种莫名而来的‘似曾相识’到底是今生注定，还是前世有缘，这得靠我来解释一下。”

巴甫洛夫老师讲道：似曾相识主要分为两种，一种是感觉或者情绪上的相同而带来的似曾相识，比如开心、沮丧、失望等。另外一种就是此时此刻所在的地点、时间，接触到的人、看到的东西与曾经遇到的有一部分十分类似甚至一模一样而触发的感觉。（见图2-8）

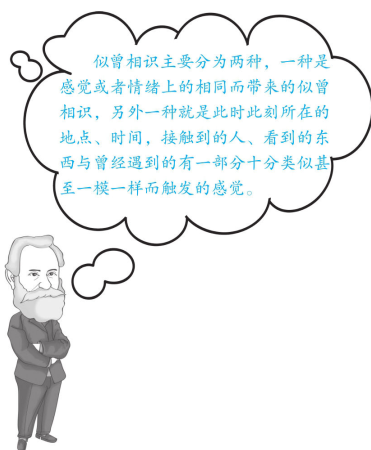


图**2-8**　似曾相识

巴甫洛夫老师边想边说：“在电影《生化危机》第一部的片头，女主角Alice从浴缸中醒来，她疑惑地环视着周围的一切。此时的她由于接触到了umbrella公司的最高机密而被彻底洗脑，忘记了以前的一切。就算是在自己的家中，她也没有一点记忆。

“但是在地下基地，‘蜂巢’里面，面对丧尸的侵袭，她随手抓起身边的枪熟练地把一串子弹打了过去。同伴不知所措地望着她，她说‘我好像来过这里’。可事实是，她从未亲自进入过地下基地。可是为什么会有这样似曾相识的感觉呢？因为，在她丢失记忆以前，她是一名职业特工，对于枪的使用更是像普通人吃饭喝水那样平常。所以，在危险来袭之际，她的身体会条件反射，不由自主地做出保护自己的举动。而那所谓的似曾相识，不过是条件反射让她再一次感受到了以前经历过无数次，如今却忘记的类似场景罢了。这就是刚才提到的第一种情况。”

张栋兴说：“不光是在电影里面，生活上也是常常如此。比如，我朋友只身在异国他乡求学，身边相处的都是陌生的面孔，说着另外一种语言。在新年前后，国内的朋友都吃着团圆饭，看着春晚，沉浸在浓厚的节日气氛中，而他深深思念着大洋彼岸的另一端，却不能回来。这时候，如果一个华裔出现在他的家门前，邀请他到家中吃饺子。就算这位华裔的中文不是那么的流利，也能让他深深地感受以前在家乡时的那种温暖。甚至，就连走在唐人街，看着琳琅满目的中国传统工艺品，都能带给他一种亲切感。似曾相识，不就是如此吗？”

孙昱鹏一脸坏笑：“是啊，是啊，我们都知道巴甫洛夫老师与狗的故事。说白了，似曾相识不过就是巴甫洛夫的狗，在不熟悉的地方感受到了和享受巴甫洛夫老师扔的美味骨头一样的温暖。”

巴甫洛夫老师：英语学习中，大量的单词无疑是学生需要面对的头号困难。假设一个英语初学者今天学会了一个单词“believe”，相信，过一段时间之后，当他看到“relieve”这个之前他从未接触过的词，可能会不由自主地开始思考自己之前是否见到过这个单词。其实，他所感触到的那种似曾相识的感觉，只不过是大脑在看到“lieve”之后本能地联想到了已经认识的“believe”。

地球上居住着70多亿人，一个人活到80岁的时候，大概会遇到将近2亿不同的人，平均下来，每天都会邂逅1000多张从未相识的脸庞。而这1000多张脸庞中，总会有那么一两个与现在正站在你面前，让你感受“似曾相识”的那个人的五官的某一部分是高度相似的。

假设在一所学校里面，某位女孩暗恋的男生总爱打红色领带穿黑色西服，下身穿沙滩短裤外加一双人字拖（先不管这种穿法是多么的不符合逻辑）。几年后，男生移民到了别的国家，女孩还留在原来的地方。某一天，一个女孩从未见过的男生也穿着黑色西服和沙滩短裤人字拖，系着红色领带，走到她面前跟她聊天。即使女孩之前没有意识到自己暗

恋的男生喜欢穿这一类衣服，当她看到别的人衣着类似时，她的脑海里会条件反射地回想起以前的画面，然后产生出一种似曾相识的感觉。

先不考虑这个姑娘是怎么看上这位穿着极其诡异的男生，让我们来分析似曾相识是从何来的。“红色领带”“西服”“沙滩短裤”以及“人字拖”都是唤起似曾相识的关键之处，因为这些元素同时碰撞到一起的概率非常小。相反，如果男生喜欢天天穿校服，那么这样的人学校里随处可见，如此一来，记忆中的这一系列细节都会被淡化，不管女孩看到多少个穿校服的男生，也不会唤起她似曾相识的记忆。

不单单是穿着，一个人的语言、行为举止或者相遇的场景环境，只要足够特别，都极有可能成为唤起记忆的关键点。所以，这一类别的似曾相识不过是此刻眼中的情景与记忆历史长流中的某一个小碎片有着一模一样的特点罢了。

其实，就是巴甫洛夫的狗被陌生人拐卖之后，在从未来过的地方遇到了同款的铃铛，它可能也会触景生情，“哭”它个稀里哗啦。（见图2-9）

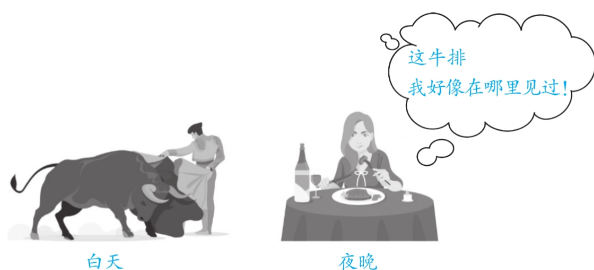


图2-9　生活中随处可见的似曾相识

这样一说，许多有情人又会纷纷抱怨：啊，我还以为我和他似曾相识是前世的缘分未尽呢，原来只不过是他长得或者穿着比较像以前我见过的一个人。其实也不用太过伤心，人与人之间很难找到完全一样的面孔，就连双胞胎都会有一定的差别。由此可见，能遇到一个与你的过往经历相像的人也是来之不易的缘分。

讲到这里，巴甫洛夫老师给了同学们一个善意的提醒：善良单纯的妹子不要太过相信男人嘴里的似曾相识，有的男人走到你面前，跟你说‘美女，你长得好像我过世的一个朋友，可以坐下来陪我喝杯咖啡，让我好好怀念一下她吗’？十分有可能他只是想要你的手机号码约你出去。现如今，似曾相识已经成为搭讪的经典开场白了。”

第三章　斯金纳讲“行为”

本章通过5小节，详细介绍了斯金纳的行为主义。内容翔实有趣，配图简单易懂，文字生动活泼，佐证事例充足，读者可通过师生间的对话，准确把握心理学的重要性。适用于希望提高自身心理能力，对强迫症有加强理解需求的读者。

伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳（Burrhus Frederic Skinner）

美国心理学家。早年从事文学创作，后来为了更深入地理解人的行为，转而研究心理学。

在哈佛大学就读期间，斯金纳受到了行为主义心理学的吸引，将自己的主攻方向瞄准了对人类行为的研究。他开创性地提出了有别于巴甫洛夫条件反射的另一种条件反射行为，并将二者进行了区分，在此基础上提出了自己的行为主义理论——操作性条件反射理论。因此，斯金纳也被誉为新行为主义学习理论的创始人。

第一节　抑制不住的网购

孙昱鹏上了巴甫洛夫老师的课程后，就跟上了瘾一样，第二天一大早，他就催着夏楠和张栋兴赶紧去上课。

“这节课是斯金纳老师的，不容错过！”孙昱鹏大声说道。

到了课堂，教室里只来了他们三个人。斯金纳正跷着二郎腿，坐在椅子上刷微博，时不时还露出开心的笑容。

夏楠有些纳闷，凑上前一看，老师正在看段子：

淘宝买家看上了一件衣服，然后用阿里旺旺询问店主商品的具体情况。

买家：“掌柜，我选的这个诱惑吗？”

卖家汗颜：“挺好的……”

买家：“不是，我是问有货吗？”

卖家：“有，有。”

买家：“那您能活到付款吗？”

卖家无奈：“我尽量吧。”

买家：“我是说货到付款。”

卖家：“这个没问题。”

看着哈哈大笑的老师，孙昱鹏忍不住问：“老师，您知道什么是淘宝网吗？”

斯金纳摇头晃脑地说：“当然知道啦，淘宝网是亚太地区较大的网络零售商圈。早在2012年，淘宝网单日交易额高达91亿元。不光是淘宝网，当当网、凡客、京东商城等都深受大众喜爱，不得不承认网购已经成为大众购物的首选以及销售的主流。2014年，网购这个话题被搬上了两会的桌面，引起了国家领导人的重视。”

孙昱鹏心服口服。这时，教室里已经围了不少学生。

斯金纳老师拍拍手：“好！上课。就像我刚才说的，网购的确有许多好处，足不出户就可以把想要的东西买回家。只要鼠标轻轻一点，浏览器就会吐出成千上万的商品。既可以做到货比三家，又能轻松查看别人

对这件商品的评价。甚至微博上有人说，逛街买东西只能在交钱的时候激动一次，网购却可以让人激动两次，交钱一次，收货一次。这些都成为人们喜爱网购的原因。不过还有很重要的一点，需要从我的操作性条件反射这方面来分析。”

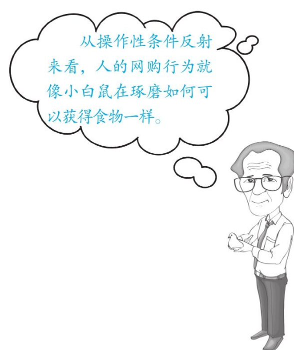


图**3-1**　操作性条件反射

“我曾经把一只小白鼠放到箱子里面，并且保证可以让它自由地活动。箱子里面有一个小踏板，只要小白鼠按压踏板，就会有一团食物掉进箱内的盘子中，小白鼠就可以吃到食物。”（见图3-1）

夏楠点点头，这个实验与巴甫洛夫老师与狗的实验的不同点在于，巴甫洛夫实验中动物的参与度并不是很高，是被动地接受刺激，而斯金纳老师在条件反射中掺入了奖励或惩罚的部分，让动物主动地触发刺激，更注重动物的学习本领，向我们证明了刺激和反应之间的另一层关系，这也就是斯金纳老师常说的强化理论。

斯金纳老师：“就像每一个学生都知道好好学习可以得到奖励，而松懈、怠慢则会被老师家长批评一样，小白鼠或者其他的动物也可以通过反复的操作学习到自己的某一个举动会得到奖励，另外一个举动会遭到惩罚。养狗的人常常利用这一点去训练自己的宠物，如果狗在屋子里面上厕所，主人就会毫不留情地打骂它，时间一长，宠物就会明白自己在错误的地方排便是会得到惩罚的。我们训练自己的狗握手这个技能，如果狗做对了动作，就给它一点吃的，相反，做错了就不会有吃的。为了赢得吃的，狗就会按照我们的指示去学习握手。（见图3-2）

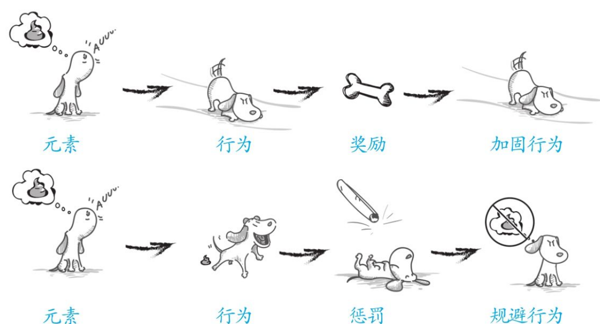


图3-2　训练宠物狗

“让我们再回到网购这个话题上来。按照我的操作性条件反射来看，网购行为就像小白鼠在琢磨如何可以获得吃的一样。

“最开始，小白鼠在箱子中只是没有头绪地按照自己的心情喜好跑来跑去，一不小心某个举动就导致美味可口的食物从天而降。

“我们最开始网购的时候，也是像小白鼠一样，在五花八门的网店左看看，右看看，只是凭自己喜好，没有任何网购经验地买一些东西。同样，我们收到的货物也有好有坏。

“有的时候可能会被店家坑了，买一些和当时在网站上看到的图片不符的衣服鞋子，而且质量还差。不过也有的时候，我们买到的东西比实体店中的要便宜很多，穿在身上也很好看。

“对于小白鼠来说，它要学习的是如何获得食物，奖励就是那些食物；而我们要学习的是网购的技巧，奖励则是一件件漂亮、价钱合理的衣服、鞋子或者包包。

“渐渐地，在一次又一次的尝试中，小白鼠发现了获得食物的秘籍，那就是踩一下箱子中的某一个小踏板。

“带着这种新鲜感，小白鼠屡试不爽，每当饿或者无聊的时候就会去踩一踩踏板。

“反复地多次网购，在失望和激动的交叉作用下，我们开始探索买到价钱便宜、好看有用的商品的诀窍。我们记住了一些高质量网店的名字，还明白了要在下订单前对比一下不同商家的销售量，看一看以前买家给予的评价，甚至还知道了什么时候衣服会打折，什么时候买最便宜。

“在了解了这些方法之后，我们对网购产生了一种好奇心和新鲜感，

一次又一次地去验证我们总结的经验和诀窍，并且沉迷于其中。

“最后，尽管我们已经掌握了某些秘诀，但还是执着于一次又一次地去体验（验证）秘诀。这也就解释了为什么我们总是不由自主地想去网购。”

斯金纳老师耸了耸肩：“除此之外，大众深爱网购的另一个原因就是网购花起钱来无意识。我们去实体店买衣服，交款往往都是现金。这时，我们心中会有一种省钱的意识。但是，如果选择网购，通常情况下，交钱只是用手指在键盘上敲几个字母、数字就可以轻松搞定。在一定程度上，网购和信用卡一样会让人花钱没有节制。”

第二节　Flappy bird为什么这么火

斯金纳老师啧啧道：“对了，最近一款游戏在App　Store上面脱颖而出，一个月内的下载量高达五千万次，直线飙升美国App Store游戏榜单第一名之后又冲上了中文区榜首，生生把人们一直钟爱的植物大战僵尸和愤怒的小鸟都比了下去，你们知道是什么吗？”

“您说的是Flappy bird吧。”夏楠问。

“是啊，是啊，”孙昱鹏说，“如果你说你连这款游戏都没有玩过，那你真的是out了。很多人疯狂地迷上了这款游戏。尽管游戏并没有分享的功能，但是很多人还是愿意在微博、朋友圈或QQ空间里面狂发游戏截屏，甚至还有人说‘游戏太火毁了我的生活’。”

“没错，而且游戏里面的这只笨鸟根本不会飞，所以需要玩家不停地点击屏幕，只要手一停，小鸟立马就直直地摔死在地上，而且每当玩家点击屏幕，小鸟都会发出‘呼哧呼哧’拍打翅膀的声音。除此之外，此游戏还有三大特点。”

斯金纳老师介绍道：

特点一：画面粗糙。你肯定以为我会说它的画面感特别好，超高清，对不对？答案是，不对。那，就是3D的？不对。什么？3D都不是，那一定就是4D！恭喜你，还是不对。告诉你，这个画面简直是粗糙得不能再粗糙了。像素游戏你懂吗？就跟我们最开始拿小霸王游戏机玩的魂斗罗、坦克大战一样。而且，游戏里面的障碍，水管长得和超级玛丽那货钻的水管一模一样，这位越南的开发商还因此被任天堂公司起诉，理由是涉嫌侵犯超级玛丽的游戏元素。

特点二：玩法简单。上面我们已经讲过了，这玩法也是简单得不能再简单了，准确度、手速、技巧什么的根本不需要，点屏幕就行了。就这样，这游戏还不是首创。这款游戏只是那位越南人在百忙之中抽出三天下班后的空闲时间完成的。

特点三：速度极慢。你肯定又以为我会说，是不是这游戏和“找你妹”一样，需要很快的手速，或者和乐动达人似的？不对。Flappy　bird号称史上最反人类的小游戏，game　　over的速度简直快得不能再快了——平均几秒钟就会死一次。

那么这样一款渣得不能再渣的游戏是怎么一瞬间爆火，还抢了植物

大战僵尸在App Store游戏榜单的第一名呢？

斯金纳老师笑道：“有人说它是利用机器人刷榜，还有人指出这是娱乐炒作。不过，诸如此类的问题我们今天一概不讨论，直接分析另一个最主要的因素——心理因素。”

试想，如果有一天上班午休或者课间，你手中拿着植物大战僵尸2自己刚破的新关卡想去和你的小伙伴们炫耀一番，没想到，他们个个都极不耐烦地回复你一句，“去去去，我忙着呢，没工夫搭理你。”

你一定觉得这哥们今天心情不太好，没关系，便又去找你的二号小伙伴，没想到他也是不屑一顾，连理都没理你，你的三号四号，一直到第一百号小伙伴都是这个态度。不用想，你的心中一定充满疑惑，“他们今天都是怎么了？”深入调查之后，你发现他们全都迷上了一个新游戏——Flappy bird，且欲罢不能。

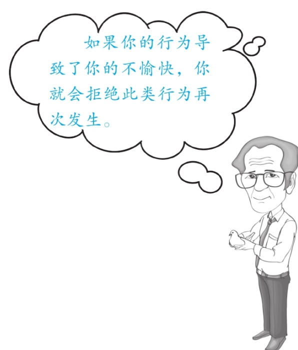


图**3-3**　条件反射与行为

“根据我的操作性条件反射原理，是你的行为导致了你心情的不愉快，所以你就会拒绝这种行为再次发生。所以，你一怒之下卸载了植物大战僵尸，安装了Flappy　bird。之后你就会发现，这游戏怎么这么难啊？”（见图3-3）

斯金纳老师继续说：“我知道，你一定对此深表疑惑，这破游戏到底有多难？游戏中的小鸟每飞过一根管子就会获得1分，一局拿个百八十分不是容易得很吗？错！大错特错！对于一个新手而言，第一次能拿到5分，那就是奇迹中的奇迹了。一个小小的失误就会让你的小鸟一头撞死在水管上。”

你看着惨不忍睹的分数，励志要突破5分。于是，你屡战屡败，屡败屡战，终于上天看到了你的诚意，让你手中的小鸟成功地飞过了8根

管子。

操作性条件反射的原理又一次在你身上验证了，相比于普通简单的游戏，一款难度极大的游戏必然能在你获得高分之后带给你更多的满足感，让你的心情激动无比。为了再次得到这种前所未有的满足感，你又会埋头去挑战这个游戏。

如此循环，你就深深地爱上了那只“呼哧呼哧”的小鸟。

有一次，你破天荒地拿到了11分，便想发到微博或者朋友圈里面显摆一下。你的小伙伴都对你的分数羡慕不已，甚至还有妹子偷偷地找你要手机号请你教她玩Flappy bird。正在你沾沾自喜之时，可怕的事情发生了。

你一觉醒来，发现微博上面又有人把自己游戏的截图贴了出来，而且全是关于Flappy bird，隔壁家老李的孙子刚刚玩出了15分的高分，班上不爱说话的学霸小王破了20分，就连学校清洁工的成绩都达到了16分。

你再一次找到了目标，发誓不破30分今天就不睡觉……（见图3-4）



图3-4　你为什么玩游戏

正是Flappy bird游戏的高难度激发了大家心里的挑战欲望，每多过一关就会让你更加兴奋，那可是在无数次失败后才多出来的1分。这样的刺激让大家拼命地想刷新自己的记录，外加周边朋友暗地里的攀比，Flappy bird传播越来越广。

其实，不光Flappy bird是这样，找你妹，微信里面的打飞机以及疯狂猜图等之类的游戏都是同样的道理，依靠玩家努力寻求自我满足的心

理和病毒式的口碑传播。

除此之外，它还抓住了现代网游的一个弱点——无差别竞争。很多大型网游尽管制作精湛，操作复杂，但是只要狂砸人民币，搞到一流的道具装备，拿第一名不是问题，这样以营利为目的的游戏恰恰毁了大众的乐趣，而Flappy bird这类小游戏正好满足了我们心中只是单纯地想玩玩游戏的初衷。

夏楠点点头："如此说来，这样一款制作简单的游戏能登上App Store的榜首倒也不足为怪。"

第三节　强迫症是怎么一回事

课间休息，孙昱鹏吃了一块巧克力后，就一直拿纸巾擦手，直到手上一点巧克力渍都没有为止。

斯金纳老师看到后问：“你是不是有强迫症？”

孙昱鹏一脸茫然：“我也不知道啊……”

“你是不是有时候十分钟内连续洗好几次手，却还是觉得没有洗干净？你是不是每次出门都要反复查看门锁好了没有，哪怕你很清楚地记得自己锁了？你是不是一定要把所有的东西按顺序排列，否则心里就会特别难受，一整天都坐立不安？”

孙昱鹏点点头，不少同学也都点了点头。

“如果你的行为符合或者类似上面所描述的，那么恭喜你，你掌握了新技能——强迫症。”

夏楠知道，强迫症患者常常被一些毫无意义，甚至违背自己意愿的想法所控制，并因此而感到焦虑，承受巨大的痛苦，甚至还会严重影响学习工作和正常的起居生活。

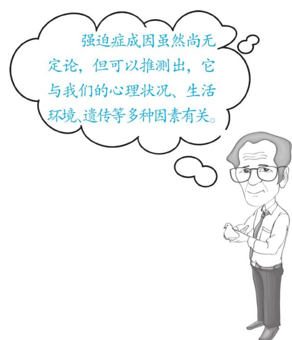


图3-5　强迫症受多重因素影响

斯金纳老师说道：“这种病症的具体病因目前为止尚无定论，但可以推测出，它与我们的心理状况、生活环境、遗传等多种因素有关。详细了解后我们还会发现，有强迫症的人普遍都是完美主义者，对自己和他人要求甚高，大部分患者都来自较高的经济阶层，他们因过分追求完美而变成了一种病态。”（见图3-5）

美剧《生活大爆炸》中的Sheldon就是一个典型的完美主义者，当

然，也是一个超变态的强迫症患者。他会给自己的所有物品都贴上标签并编号，就连他的标签上面都有一个编号。衣服不能有一点褶皱，同时还要按季节、颜色分类。从周一到周日，每天晚上吃什么，在哪里吃，什么时候逛街，甚至早上几点上厕所都会详细安排。如果有人无意间破坏了他的生活规律，他便会一天都极其不自在，从早到晚惦记这件事，就算那个人是自己的好朋友，也会毫不留情地跟他绝交。

说到这，你可能已经对强迫症有了一个印象，下面让我们来更加详细地分析强迫症的表现。

强迫症的主要临床表现有两种，一种是强迫思维，另一种是强迫行为。强迫行为与强迫思维两者是息息相关的，但有一点需要我们注意，就是强迫症患者的强迫行为并不是为了满足自身的快感，而是为了摆脱或者减轻强迫思维带来的焦虑和恐慌。对于这一点，需要我们运用斯金纳老师的操作性条件反射去理解。

我们都知道，操作性条件反射的原理是无意间的行为使内心产生愉悦感，然后这种愉悦感又会促使我们去重复之前的行为。

很多强迫症患者在倍感焦虑、饱受强迫思维折磨的时候，无意间做了某个动作，突然发现内心并不是那么痛苦了，便一而再再而三地重复那个动作，最后形成了强迫行为。

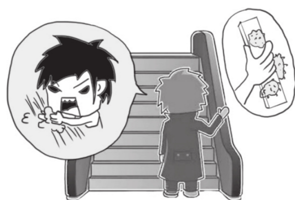


图3-6　洁癖与强迫症

比如，你一直怀疑自己是否关好了门窗而不去检查，你内心就会认为今天晚上下班回家时家里已经被洗劫一空，或者有杀人犯、强奸犯之类的躲在你的家里。这种情况下，唯有回家去检查一遍门窗才能感到安心，驱除恐惧。洁癖强迫的人就会把不洗手、触摸到公共场合的东西这些事情想成自己日后生病、死亡的原因，为了不让自己患传染病、身体被病菌侵蚀的事发生，只好一遍又一遍地洗手。（见图3-6）

当然，也不是每一个有强迫思维的人都会有强迫行为。就以刚才提到过的杀害性强迫为例，有些患者内心会有很强烈的自杀的想法，但因为理智上的抑制，很少会有人任凭这种想法为所欲为。

斯金纳老师继续说道：“那我们如何治疗强迫症呢？这就要请出一个神奇的治疗方法——森田疗法。”

森田疗法的基本原则是“顺其自然”。所谓顺其自然，并不是指让强迫症为所欲为地干扰患者的生活。它要求我们把烦恼、犹豫当作人的一种自然的情感去接受和认可，而不是一味地排斥，否则这种“求之不得”的心理就会变成一种思想矛盾，像强迫症患者那样，因为纠结如何摆脱强迫症而越陷越深，导致正常生活全被搅乱。所以正确的做法是学会带着症状去生活。

斯金纳老师举了个例子：“如果明天有一场重要的升学考试，但是你现在什么都没有复习。这时，你的内心一定会感到烦躁、焦虑，这些都是正常的生理反应。如果你沉浸于此，一直在纠结‘明天要考了，我还什么都没有复习，怎么办怎么办’，这样不光浪费了你的时间，起不到任何实际的作用，还会使你变得越来越紧张。相反，如果你选择不去想这种情绪，那它很快就会消失并且成为你复习的动力。”

其实，每个人都会有一点强迫症，它们没有所描述的那么恐怖。很多人在看到讨厌的人站在自己面前洋洋自得地说个不停的时候，都会出现想让他消失的念头，或者在摸过钱、小狗之后会觉得很脏、不干净而想去洗手，以及出门反复思考是否锁门。

正常人与强迫症患者的区别在于，前者对于这些稀奇古怪的想法置之不理，该干什么就去干什么，或者睡上一觉也可以，过上几个小时甚至几分钟之后，这些想法自己就销声匿迹了。

斯金纳老师说道：“所以，生活中，我们不光要宽恕别人，还要学会宽恕自己。把时间精力都放在没有必要的小事上面，只会让我们越来越脱离原来的轨道，尽管有人曾说‘一屋不扫何以扫天下’，但是偶尔不拘小节一下，也不足为奇。”

第四节　女汉子是如何养成的

“各位都知道世界末日吧？”斯金纳老师问，“2012年玛雅人的世界末日看似风平浪静，什么都没有发生，但是有一种神奇的物种悄无声息地走入了我们的生活中，那就是——女汉子。”

一听女汉子，在座的男生都叹了口气。

斯金纳老师笑着说道：“首先，我们来为女汉子下一个定义。那种性格豪爽，独立，有男子气概，且内心和行为酷似纯爷们儿的女性就是传说中的女汉子。这样说可能还是很模糊，下面就为大家列举出女汉子的标志性特点。”

穿衣篇：女汉子这类生物往往厌恶化妆，本着不洗头不见人，不出门不洗头的原则过活，并且当她们看到别的女孩子浓妆艳抹时，内心只有一个想法——矫情。粉红色无疑是所有女汉子最讨厌的颜色，公主裙自然而然就成了她们吐槽的主要目标，逛街、去美容院、去美甲店什么的都不是她们的兴趣所在。对她们来讲，牛仔裤、t恤这类简单朴素干练的衣服永远都是首选。

技能篇：女汉子本身自带技能很多，比如可以单手拧瓶盖，扛两袋大米奔上十几层高楼，掰手腕完虐男生，等等，她们大多都热爱运动，在游戏的世界里很多也是大神级别的人物。

性格篇：性格直爽、开朗，不拘小节，对人热情。对待朋友十分讲义气，很容易和男生交朋友，不会像其他女生那样一和异性说话就脸红、手心热、心跳加速。

爱情篇：女汉子的男朋友总是很无奈地说，我给你讲黄色笑话是为了让你害羞，不是让你讲个更黄的给我。她们也常常被男朋友指责，书上说女孩子笑起来好看是指那种不露齿、娇滴滴地笑，不是你那种拍着大腿放荡不羁地狂笑！

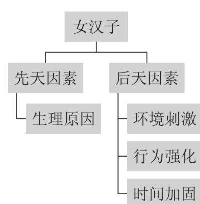


图3-7　女汉子是怎么形

成的

“如果你符合上述内容，那么祝贺你，你已然成为了一名女汉子。”斯金纳老师坏笑着说，“时至今日，女汉子的出现依旧是个谜，不过根据分析，我们总结出了两条可能性。”（见图3-7）

可能性No.1——先天生理因素。当我们还在妈妈肚子里，是一个小小的受精卵的时候，我们是没有男女之分的。有过怀孕经验的人都会知道，一般只有在怀孕四个月后才能看出性别来。

如果受精卵里面存在Y染色体，那么我们的性腺会转变成睾丸，由睾丸分泌雄性激素；相反，如果没有Y染色体，性腺则会变成卵巢，分泌雌性激素。

只要雄性激素或者雌性激素轻微性地升高就会导致一个女孩有男性化的倾向，或者一个男孩有女性化的倾向。这也就是为什么在怀孕期间，孕妇不能乱服药，就连饮食行为也得非常注意。

可能性No.2——后天行为因素。一个行为所来带的结果会影响我们日后是否重复这个行为。在此基础上，我们要引入一个新的概念——强化理论。

强化理论分为两种，一种是积极强化，一种是消极强化。所谓积极强化是指通过愉快的刺激来增加主动触发行为的概率，而消极强化是指通过减少不愉快的刺激来增加主动触发行为的概率。

还是以小白鼠为例，当小白鼠在箱子中踩到某个按钮之后，会得到从天而降的美食，那么它一定会乐此不疲地狂踩那个按钮，这就是积极强化。如果箱内的小白鼠在受到电击的折磨，无意中踩到某个按钮之后电击就停止了，它也会一直踩那个按钮，这种情况则属于消极强化。

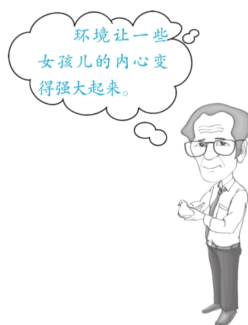


图**3-8**　女汉子与环境

斯金纳老师说："女汉子的生长环境大多都很艰苦，要是在艰苦的环境下不能做到自食其力，就算你是一个手无缚鸡之力的小女孩，也会受到欺辱，比如，一些农村的女孩在很小的时候已经学会了自己做饭和照顾小弟弟小妹妹，甚至还会去地里耕田或者外出打工。如果不这么做，她们需要面临的就是饥肠辘辘的夜晚，以及父母的指责批评。她们的内心可能也很渴望洋娃娃和漂亮的公主裙，可家境不允许。久而久之，她们习惯了这种生活，变成了一个个内心强大无比的女汉子。"（见图3-8）

孙昱鹏急着问："那有的女孩生长环境不错，长大之后也成了一个女汉子，这又是怎么一回事呢？"

斯金纳："别急，这就是我要说的第二种情况。想象一下，一个柔弱的小女孩在外面和小朋友玩的时候被欺负了，回到家哭着跟爸妈诉苦。她爸妈心想，孩子不能太宠，要锻炼她的独立能力，便要求她自己的事情自己处理。女孩一定感到万分无助，知道自己遇事就哭的行为不能换来想要的结果（也就是爸妈的安慰），下次再被小男生欺负的时候，她一定会冲上去，使出全身的力气把欺负她的人推一大跟头，从此小男孩就不敢欺负她了。于是，她发现相比于大哭大闹，还是这种简单粗暴的方法更有效。从此，她从一个哭哭啼啼的软妹子进化成了一个高大强壮的女汉子。"

夏楠心想：其实女汉子并没有什么不好，相反，这样的女生更讨人喜欢，因为她们喜欢自己处理问题，凡事依靠自己。

由于性格偏向男生，女汉子们不会为小事斤斤计较，她们开得起玩笑，不像有些女生动不动就闹小脾气不理人。社会已经变得越来越复杂，女人比男人难混许多，正因为如此，女人才要变得更加独立自主。

斯金纳："和女汉子很像的另一类物种被称作'伪娘'。伪娘是指性格软弱或者貌美如花，长着一张比女人还妖娆的脸蛋的男性。通常情况下，他们很容易被误认为是女生，即使穿上女装也毫无违和感。相信很多男生小时候都穿过妈妈的衣服或者裙子，但大抵这类行为会被父母看到后立即制止，甚至还会遭到惩罚和责骂。"

夏楠点点头，根据斯金纳老师的操作性条件发射，日后他们就会避开这种行为。不过，也有一部分家长在看到自己家宝宝穿上女装之后很好看，很可爱，就会不停地夸赞，说我家宝宝好美啊，让妈妈亲亲之类的话，甚至拍照留念。如此一来，尽管这个小孩子知道自己是男的，但

他还是会为了得到妈妈的奖励而去穿上女装逗妈妈发笑。就是这种行为，造成了小孩子日后的性别认知障碍。许多从小练童子功学京剧的男孩常常会因为戏里戏外角色的转变而分不清自己的性别，直到很久以后才会发现自己原来是个男的。

李玉刚和《盗墓笔记》里面的解语花就是两个很好的例子，虽然他们性格并不娘，可是换上女装之后完全可以以假乱真，迷惑大众。

第五节　你和顶皮球的海豚没什么区别

“各位！大家都知道，前几年的海豚救人事件引起了科学家的广泛关注。人们把注意力从高等动物猩猩的身上转移到了海豚身上。有些生物学家将海豚的大脑解剖，发现海豚的脑子是相当大的，平均脑容量占体重的0.76%，再加上大脑上的回纹多而密，甚至胜过了猿猴，所以无论是从相对重量、大小还是复杂性等方面，海豚的大脑无疑是很发达的。”斯金纳老师说道。

“是呀，海豚既温柔，又聪明。”不少女生七嘴八舌地应和。

斯金纳老师一拍手：“没错！正因如此，外加海豚与生俱来的温柔，在海洋馆中我们常常见到海豚被驯兽师训练做出一些高难度的动作，有时候驯兽师还可以骑在海豚的背上冲浪，这些动作对于其他生物来讲，需要花费大量的时间去完成，甚至是几乎不可能完成的。”

海豚顶皮球是海洋馆中最常见的一幕。空中悬挂着一个色彩鲜艳的皮球，当海豚听到驯兽师吹响哨子之后，便猛地向上一跃，用长长的嘴或是脑袋撞击皮球，完成之后再乐呵呵地游回驯兽师的旁边。

曾有试验证明，海豚玩皮球是一种天性，在美国波士顿的一所海豚研究所里面，工作人员建造了两个篮球场那么大的海豚池。

在研究人员往池中丢进几个彩色大皮球之后，不用教，海豚自己就玩起皮球来，一会儿就能自动用头和嘴顶着皮球在水面上直立游泳。

就算是在池内放进5个用塑胶制造的人体模型，这群海豚见到后依旧会“玩兴”大发，纷纷围绕着模型游戏，直到把模型推到池边为止。

夏楠心想：大概没有哪个海豚愿意一天大部分时间都在顶皮球。海洋馆中的海豚能附和驯兽师指令做出动作很大一部分是因为在顶完皮球之后，驯兽师会从桶里扔出一条小鱼奖励它。所以，这种食物上的刺激应该才是它乐于顶皮球的真正原因。

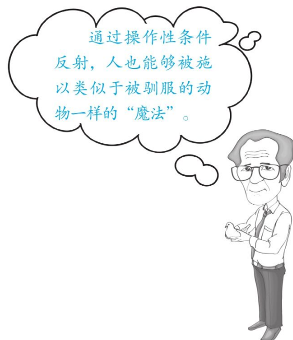


图3-9　可以被驯服的人

斯金纳老师继续说：“好！让我们再回到我的操作性条件反射上去。海豚和小白鼠一样，在反复的尝试中，明白了只要自己碰到圆圆的皮球，驯兽师就会奖励一条美味可口的小鱼，因此，为了那条小鱼，海豚总会乐此不疲地去顶皮球。”

大家都笑了，但是斯金纳老师没有笑，他一脸正经地说：“在笑看海豚的同时，不妨也回过头来笑一笑我们自己，我们和顶皮球的海豚其实没什么区别。”（见图3-9）

斯金纳老师给大家举了例子。

一所学校的校长怀疑班上的三个学生抽烟，就分别把他们叫到办公室来问话。第一个学生进去了，校长请他坐下，问“吸烟吗？”学生说“不吸”。接着校长从袋子里抽出一根薯条递给那个学生，说“来一根吧。”那个学生连说谢谢，很自然伸出两根手指夹了过来，然后叼在嘴里。校长一看，大怒道：“还说不吸烟？！”这个同学把事情的经过赶紧告诉了后面的两个人，让他们多多提防。

第二个学生进去了，校长问“吸烟吗？”学生回答“不吸”。校长递给他一根薯条，“吃根薯条吧。”有了前车之鉴，这个学生双手接了过来。过了一会儿校长又问，“你不给班上的同学带回去一根吗？”同学点点头，拿了一根顺手夹在耳朵后面，校长大怒：“还说不吸烟？！”

第三个同学听说了前两个人的遭遇，小心翼翼地进了校长室。校长说“吃根薯条吧”，同学摇了摇头，说：“谢谢，不会。”

魔高一尺，道高一丈。不管这些学生如何小心谨慎，在校长那里还是输在了条件反射上面。对于条件反射，所有生命的表现都是一样的。就算是人类这样的高等动物也曾经有过“画饼充饥”“望梅止渴”之类引人发笑的事情。不过条件反射会给可爱的海豚们带来食物，给这帮学生带

来的却是惩罚。

仔细一想，其实我们每个人都像一只顶皮球的海豚。海豚为了食物去完成各种难度的表演，而我们也在完成各种难度的工作，金钱地位抑或是其他我们想要的东西就像是表演结束后的奖励——一条小鱼。

夏楠点点头，他舅妈就对6岁的儿子施行了奖励制度，目的是让他能乖乖按父母的要求做事。比如，舅妈会告诉儿子：“宝宝，只要你坚持一个月保证自己的小书桌是干净的，妈妈就给你买你最喜欢的玩具。”小孩子似懂非懂地点了点头，这一个月，孩子每天睡觉前都会整理自己的书桌。然后，他就会顺理成章地获得之前家长提到过的玩具。时间一长，孩子的意识中就会形成这样的一个联系：整理书桌等于有玩具。

其实这样的行为十分常见，也并无坏处。但是很有可能，就在这家的爸妈自以为自己的宝宝养成了一个好习惯的时候，有一天，小孩突然就不再坚持每天收拾书桌了。父母询问他原因，小孩会说：“我收拾了书桌，但是你没有给我玩具。”如果这家的爸妈听了孩子的话之后立刻去买玩具来奖励小孩，那么时间一长，当这个小孩子长大之后会以此为由要求爸妈给他买更昂贵的东西，或者，从此罢手再也不整理房间了。只不过，这只“小海豚”脑海中形成的条件反射对他的成长貌似不是很有益处。

斯金纳老师说道：“员工为了月底的老板打到自己银行卡上的那一条小鱼而去加班加点地工作。就连海豚的老大——驯兽师，也逃不过这个循环，他们也像海豚一样，一次又一次地表演那些重复的动作去博得观众的开心，然后等待放到他们嘴里不同的小鱼。

“各位知道‘巴甫洛夫很忙……巴甫洛夫正在死亡’这句话吗？家人朋友来到巴甫洛夫家的门前，想与他寒暄几句，可是却被巴甫洛夫拒之门外。他不是冷血，不是在向万能的主祷告，不是在立遗嘱，他在利用人生最后的时刻，不断地向坐在身边的助手口授生命衰变的感觉和自己日渐糟糕的身体状况，为科学留下更多的材料。”

大家都学过这篇课文，也对巴甫洛夫老师更加敬佩。

“巴甫洛夫也是一只海豚，但是他头顶上的皮球是对科学的实验研究与突破，而驯兽师手里的那条留给他的鱼，是人类在生物科学上的另一个里程碑。”斯金纳老师说。

第四章　荣格讲“性格”

本章通过4小节，详细介绍了心理学中的性格问题。内容翔实风趣，文字幽默易懂。本章中的老师荣格被公认为伟大的心理学家，他用大量佐证及游戏传播了自己的心理学思想，同时让读者在读透心理学的同时，也能在生活中对性格有一定的了解。本章适用于希望了解性格的读者。

卡尔·荣格（Carl Gustav Jung）

瑞士心理学家。1895年，荣格进入巴赛尔大学主修医学，在校期间发表了关于神学和心理学的演说，但在学习过程中，他逐渐放弃了神学，转向精神医学研究，并进行了很多临床试验。荣格曾与弗洛伊德合作进行理论研究和探讨，但后来二者在理论上产生了极大的分歧。荣格认为“情结”是控制人心理的一个重要因素，而每个人的人格也会因为“情结”而不同。

荣格曾任国际心理分析学会会长、国际心理治疗协会主席等，并创立了荣格心理学学院。他的理论思想和研究方法对心理学研究产生了深远影响。

第一节　为什么他们的人缘这么好

孙昱鹏想约一个女同学吃饭，但却不好意思开口。张栋兴嘲笑他：“你平时跟我们不是挺能说吗？怎么一到关键时刻就掉链子？长这么黑，还害羞？”

孙昱鹏恼羞成怒要打他，张栋兴赶紧躲开：“哎呦，该上心理学了，我先走了！”

到了课堂，荣格老师正好在说开场白：“你们是否经历过这样的画面：午休时间，办公室或者教室中的一群人坐在一起，嬉笑打闹，开心地聊着当天的新闻八卦。你羡慕地望着这群人，迫切地想走过去成为他们中的一员，可是却因为害羞或者胆怯而败下阵来，最终只能独自一人吃着午饭或者忙着手头的工作，心中默默唱起‘我寂寞寂寞就好，我不需要人来安慰我……’你的脑海里，一定问了自己千百遍‘为什么他们的人缘这么好’？”

张栋兴听完，坏笑着戳了戳夏楠，他俩一起对着孙昱鹏笑了起来。

荣格老师莫名其妙地看了三人一眼，继续说道：“各位都看《非诚勿扰》吗？舞台上光彩夺目的24位女嘉宾无疑成为了焦点。有的女孩长得漂亮，但却性格孤僻，台下也寡言少语，在舞台上站了一个多月也没有牵手成功；但是有的女孩尽管相貌平平，一举一动都十分惹人喜爱。”

张栋兴点点头：“是呀，乐嘉解释说，性格的不同导致了人际关系的不同，如果你天生内向，不爱交流，那么就算有人主动找你聊天，也一定会被你的沉默弄得不知所措。”

荣格老师：“我们都知道有的人内向，有的人外向。究竟什么是内向，什么是外向呢？我来给各位具体解读一下。”

1913年，在慕尼黑国际精神分析会议上荣格第一次提出了内倾型和外倾型这两个概念。

这两类性格是根据人类的心理能量指向来划分的。当一个人心理能量的活动倾向于外部环境，这类人就是外倾型，也就是我们所说的“外向”；如果倾向于自己，那么就是内倾型的，也就是“内向”。（见图4-1）

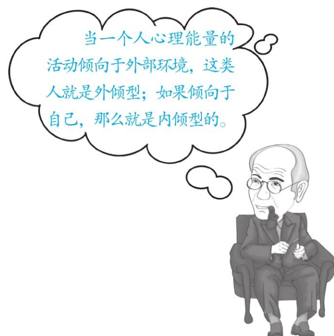


图**4-1**　外倾型和内倾型

通常情况下，外倾型的人更加关注外界活动，他们活泼开朗，喜爱交际；而内倾型的人则更注重于主观世界，经常沉思内省，性格孤僻，冷漠寡言。

一个人生来就是外倾型的性格，喜欢和他人交流，那么他的人缘一定不会很差。

荣格老师说道："美剧《生活大爆炸》里面的Penny就是一个外倾型的女孩，再加上惹火的身材与脸蛋，走到哪里都讨人喜欢。相反，博士Raj一看到女孩就会脸红，如果不喝上两杯，连跟女孩说话的勇气都没有，所以他生活上的好朋友也只有几个。不过人缘不单单是由先天性格决定的，还有一部分与后天的个性息息相关。"（见图4-2）

夏楠点点头。不错，有的人可能性格很内向，假如他生活在一个复杂的交际圈里面，那么他会被环境逼迫变得善谈。《红楼梦》里面的林黛玉就是一个典型的多愁善感的内向女孩，但是大观园这个水深且浑浊的地方慢慢将她打造得八面玲珑，和谁都能侃上一两句。

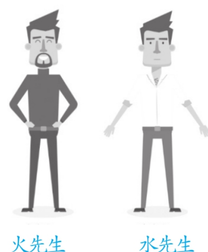


图**4-2**　火先生与水先生

还有《鹿鼎记》中聪明伶俐的韦小宝也是因为自小就生活在妓院，后来阴差阳错来到宫中做了一个假公公。妓院、皇宫这两个地方都十分

能锻炼人的交际能力，所以书中的韦小宝既能在灵蛇岛化险为夷，又能巧妙地从胖头陀手下逃走。就连素未相识的陌生人都能与他称兄道弟，皇上、天地会的朋友以及洪教主都视他为亲信。他的人缘可是数一数二的。

张栋兴说道：我曾经在新东方遇到过一个英语外教，名叫James。记得第一天上课，他很快就跟我们打成一片，有说有笑。有时见到有人在他的课上吃东西，他就会拍一拍自己圆滚滚的肚子，自嘲“你想变得和我一样吗？那就继续吃！”由于他幽默的语言，滑稽的动作，班上的学生都很喜欢他。就算是课下，他也会表情夸张地跟我们打招呼。不了解的人一定会说他是个外向型、性格开朗的老师。实则不然，另外一位老师跟我们聊起James，说“James是个很害羞的人，每次上课以前他都特别紧张，以至于有时候十分钟要跑好几趟厕所”。事后，我和James有一次聊天提起这件事，他挠了挠头，告诉我其实他不是看上去那么的健谈，因为他是一个老师，为了不让课堂变得死气沉沉，不得不想办法勾起学生们的兴趣，引大家发笑。

荣格老师抚掌笑道：“不错，谢谢你的例子。由此可见，后天的环境的确是塑造人个性以及人缘的一个重要因素。再回过头来细数我们身边的朋友，其实很多都是如此，被学校或者工作环境逼迫得不得不去跟人交谈。好比你是一个记者，但是你又尤为内向，如果你不强迫自己去和别人沟通，那百分之百你会很快丢掉这份工作。”

无论是先天的外倾型性格还是后天培养出来的健谈，这些也只不过是人缘好的一部分因素，更多的关键缘由则是你这个人品质的好坏。

莫泊桑笔下的“漂亮朋友”，最初凭借着自己的一张嘴和好看的相貌与很多上层社会的人交上了朋友，后来还收获了爱情，可是久而久之，他花心、恶毒、空无实才的真实面貌一一暴露在众人眼中，导致很多人对他心怀不满。

尽管故事的结局暗示他日后会步步高升，不过恶人早晚会有恶报，相信他优雅的假面会被越来越多的人揭穿，流落街头无疑是他最终的宿命。

荣格老师总结：“所以，无须去羡慕他人，一颗耿直的心远远好过那些花言巧语的嘴，只要你有一颗正直善良、乐于助人的心，总会有人发现你的光芒并且愿意与你成为至交，哪怕你这个人再怎样害羞，也会收获很多朋友。”

第二节　你有几个性格

孙昱鹏问："荣格老师，我觉得我有时候很开朗，有时候又很害羞，这是怎么回事？奇怪吗？"

荣格摇摇头："当然不，相信每一个人的内心里都居住着好几个不同的性格，在不同的时候，他们会偷偷地跑出来，没有人是纯粹的外倾型或者内倾型，绝大多数人都是两者兼有的中间型，只是在不同的场合应对不同的情景，体内的某一种性格占据了主导地位。仔细想想，你自己是不是有时候在众人面前表现得无拘无束，不拘小节，却会在深夜里触景生情，随落花而落泪。"（见图4-3）

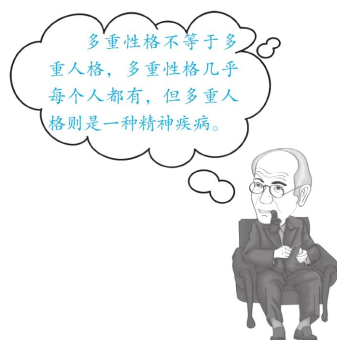


图**4-3**　多重人格与多重性格

听到"随落花而落"泪这句，夏楠和张栋兴又坏笑起来。

荣格老师："在分析多重性格之前，我们要先区分一个定义，尽管两者听起来相像，但是多重性格不等于多重人格。"

多重性格是几乎每个人都有的常见现象，谁没有过莫名其妙地为小事多愁善感或者猛地一瞬间变成了话痨的经历呢。而多重人格是一种罕见且不可治愈的心理疾病，是指一个人同时具备两种以上完全不同的人格，这些人格会在你毫无察觉的时候突然冒出来。

通常，一个多重人格的人是不会察觉到自己是多重人格的，而多重性格的人记得自己是谁，上一时刻发生了什么，甚至可以找出让自己性格转变的原因。

夏楠想到，潘玮柏出过一张唱片，里面的主打歌是《二十四个比利》，歌词写的是"我是我，他是我，你是我，那我是谁？"许多歌迷感

到疑惑，不知道这歌唱的是什么东西。

其实这首歌的灵感来自丹尼尔·凯斯的小说《二十四个比利》。这本书的主人公比利·密立根由于涉嫌多起强暴案件于1977年在美国俄亥俄州被捕，奇怪的是他对于自己的这些罪行居然毫无记忆。因为他本人就具有多重人格，包括比利·密立根在内，他一共有24个不同年龄、性别、国籍和智商的人格，比如22岁充满仇恨、有暴力倾向的雷根，躲在角落里，年仅3岁的克丽丝汀以及克丽丝汀的哥哥克里斯朵夫，还有女流氓艾浦芳，等等。

很难想象，一个人是如何同时承受这么多的角色，每个人格都会在不同的时间内单独出现，想象一下，如果一个多重人格患者一边抢银行一边报警求救，说“快来救我啊，这里有人抢银行”，那画面该有多搞笑。

荣格老师说道：“一个人可以说自己有多重性格，但万万注意不要把两个概念混淆，说自己有多重人格，不用说，那一定会吓跑小朋友的。接着，就让我们来具体讨论一下个体性格的多样化。



图**4-4**　星座

“之前我们已经讲过了，根据心理能量的倾向可以将人分为内倾型和外倾型两种。同时，人的心理活动分为感觉、思维、情感和直觉四种基本机能。感觉告诉你存在着某种东西；思维告诉你它是什么；情感告诉你它是否令人满意；直觉则告诉你它来自何处和向何处去。”

按照上面四种技能与两种性格倾向的排列组合，人的性格可以分为八种。为了帮助理解，就用大家熟悉的星座来举例。（见图4-4）

1. 外倾思维型

具备这种性格的人外向，偏重于逻辑思维，凡事都要以客观事实或者资料为依据，通过与外界之间的接触来激发自己的思想过程。有时会压制自己内心的情感，缺乏鲜明的个性，甚至会衍生为冷漠、傲慢等性

格特点。水瓶座就具有类似的性格。

2. 内倾思维型

与第一种相反，这一类比较人沉默，不那么善于交际。除了借助外界信息来进行思考外，还经常沉思反省自己的精神世界。同样会压抑自身感情，喜欢沉溺于幻想，有时候固执，刚愎，容易骄傲。天蝎座是典型的代表。

3. 外倾情感型

这类人无疑是比例最大的一类，深受大众喜爱，他们开朗，喜怒哀乐都表现在脸上，好交际，寻求与他人和谐，又注重感情。三观正常，只可惜思维上不如前两种灵敏。多数火象星座都有类似的特点。

4. 内倾情感型

内向又敏感。这种类型的人思维压抑，喜欢把自己的内心世界包裹起来，保持隐蔽状态，不愿意让他人察觉。他们的喜怒哀乐常常是由内在的主观因素而决定。忧郁症的发病率在这一类人中尤高。多愁善感的巨蟹座无疑是这一类性格的代表。

5. 外倾感觉型

既外倾，又偏向于感觉功能。他们时刻保持头脑清醒，外部世界的经验积累多，随意，不固执，对事物并不过分地追根究底，大多数都是享乐主义者，压抑直觉。和这一类人恋爱往往很吃亏，因为他们喜欢追求刺激，对待情感浅薄。花心的射手就属于外倾感觉型。

6. 内倾感觉型

内向并且依靠感觉做事。他们远离外界，常沉浸在自己的主观感觉世界中，情绪行为深受心理状态的影响。大多数艺术家都出于此。完美主义，有一点小清新的处女座就是如此。

7. 外倾直觉型

喜欢凭借直觉做事，这类人力图从外界事物中发现各种可能性，并不断追求新的可能性。再加上开朗、善谈的性格，他们十分有可能会成为新事业的发起人，不过容易半途而废，需要努力坚持到底才能成大器。顾虑极多的双子座往往就是如此。

8. 内倾直觉型

与上一种性格的人相同，喜欢依靠直觉，不同的地方是他们选择去

从精神现象中发现各种可能性，不关心外界事物，善幻想，典型的理想主义者，观点新颖，偶尔会有一点稀奇古怪，让人不知所措。摩羯座的人逃避不了这样的命运。

荣格老师：“这就是我总结出来的八种基本性格，但是根据实际情况来看，许多人有着两种以上的性格，甚至有的人八种都具备。每个人也都可以灵活巧妙地运用感觉、思维、情感和直觉四种基本机能，只不过侧重点不同罢了。”

无论是外倾型还是内倾型的人都有机会成就大事。所以，如果你看到你的朋友本来是属于性格孤僻、不爱交谈的内倾型人，突然站在台上像领导人一样帮助大家指点迷津，谈规划，聊理想，你也不用过于感到稀奇，那只不过是他多种性格中外倾型的那一个偷偷跑了出来而已。

荣格老师：“废话不多说，各位赶紧依照自己平时的行为举止，来找一找自己到底有几个性格吧！”

第三节　羊群去哪儿了

荣格老师笑道："前几年，大部分中国人都在关注热播的综艺节目《爸爸去哪儿》，春晚过后，一首《时间都去哪儿了》也引发了无数人的深思，前一段时间马航飞机事件不由得让人想问一句'飞机去哪儿了？'现在，我要提出一个新的问题——羊群去哪儿了？"

大家不由得面面相觑。

荣格老师给学生们展现了这样一个场景：

在一片辽阔的大草原上，许多只羊簇拥在一起安静地吃草。这个时候，如果碰巧有一只羊有一点无聊，就自顾自地向远处溜达，想欣赏一下前面的风景，但是，这么一个小举动可能会导致剩下的羊不假思索地跟着一哄而上，全然不去思考这样做的意义，也不考虑不远处等待他们的是一只饥饿的灰太狼还是风景秀美的青青草原。

不光如此，如果你在一群羊面前横放一根木棍，假如第一只羊跳了过去，那么第二只，第三只也会跟着跳过去，就算这个时候你把木棍拿走，后面的羊也会照旧模仿前面羊的动作，走到那个位置，然后向上跳一下。

这就是著名的"羊群效应"，也被称作"从众心理"。

"这样的现象不单单发生在羊群之中，在我们的日常生活中也比比皆是。实验表明，人群之中只有四分之一到三分之一的测试者没有发生过从众行为，保持了独立性。我们常常受到多数人的影响而无法自己判断，认知上表现出符合于公众舆论或多数人的行为方式。比如，逛街的时候，当一家店铺的门口聚集了很多人时，我们也会忍不住跟着走进去看一看，尽管我们根本不知道这家商店里面卖的是什么东西。"荣格老师说道。

首先，让我们来看看经济学对此的解释。

羊群效应最早出现在股票市场中，很多新入手的投资者由于信息的不充分和对现状的不了解便会盲目地效仿别人，购买大家都在购买的股票。调查结果显示，即使在股票行情上升130%的2006年A股大牛市中，仍然有近乎30%的投资者是亏损的，一个重要原因就是盲目从众。

从众行为不仅让投资者放弃了自己的想法，冒着极大的风险下注，

同时还加剧了市场的波动，在股市涨的时候投资者的热情也随之高涨，股市跌时则搞得人心惶惶，甚至还有可能出现泡沫经济。

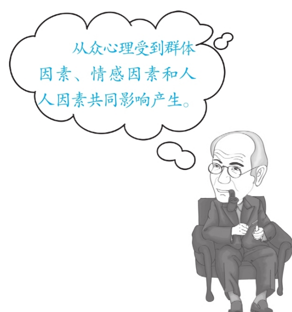


图4-5　从众心理

荣格老师说道："具体分析之后我们可以发现，从众心理主要由三个因素导致。"（见图4-5）

第一个就是群体因素。一般来说，群体大规模地一致同意某个观点时比较容易使个人产生从众行为。

想象一下，你去参加一个音乐会，在最后一首曲子演奏完之后，从第一排开始每一排的人都依次站起来鼓掌，轮到你这一排时，无论你是否真的喜欢这场演唱会，你都会跟着站起来鼓掌。其实，有可能整个观众席里面，真正欣赏这场音乐会的人也不过几个，最初站起来鼓掌的人也不过只有一两个。

第二个是情景因素。当信息模糊又在权威人士的影响下，个体容易产生从众效应。安利就是一个不错的例子。安利纽崔莱的产品多数都是经过美国权威机构研究出的成果，大众对这一类产品现有的信息了解得少之又少，两者结合，导致许多朋友选择购买安利的产品。

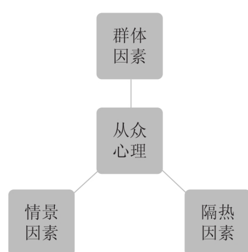


图4-6　从众心理的三重因素

最后一个就是个人因素。根据性格分析与研究，人的性格主要分为

外倾型和内倾型两种。从众心理在不同人的性格特点上反应也不同。内倾型的人内敛沉默，性格软弱，逆来顺受，多数情况下是不愿意站出来提出自己的观点或者特立独行的，所以易于从众。（见图4-6）

外倾型的人喜欢表现自己，突出自己与他人的不同，领导力强。相比之下，外倾型的人可能会对大众的选择提出质疑，然后表达自己的想法。

荣格老师发问了："那么从众又有什么弊端呢？"

夏楠："盲目从众可能会导致个性的消失。"

荣格老师肯定道："不错。现如今，有些家长希望自己的孩子有一技之长，也不管孩子的兴趣与天赋盲目报名参加一些大家都在学的奥数、小提琴、芭蕾舞学习班，为的是让自己家的宝贝赢在起跑线上。电视剧《武林外传》里面的佟掌柜为了让侄女小贝多一些技能，便把周末甚至晚上的时间都用上，请人教她画画，学书法，吹箫，到头来什么也学不精，劳民伤财不说，还把小贝玩的时间给剥夺了，影响了性格的发展。如果继续下去，结果只有一个，就是小贝的个性消失。"

张栋兴说道："从众会给人来带匿名感，让人做事无所顾忌。这种现象在中国尤为常见，比如，过马路的时候不管是红灯还是绿灯，有车没车，只要一个人带头闯红灯，剩下的人便会跟着闯。就是这种从众心理让许多不文明、违背规则的事情成为屡禁不止的社会现象。"

孙昱鹏也说："从众心理附带了湮没感。群体的共同行为非常容易给个人带来湮没感，从而扼杀了奇思妙想的观点，让人没有创新思维。"

荣格老师点点头："确实，众所周知，今日留学已经成为大众主流。很多留学生尽管手拿高分的成绩单却还是被美国大学拒绝，原因十分简单：他们的思维不够活跃。相比于中国教育，美国的大学更重视学生的creativity，创新。他们偏重于培养年轻人的批判性思维，课堂上让学生去自我发挥，就连考试的试题也是开放性的，没有固定的标准答案。而中国的老师则实施题海战术，在书上画好知识点让学生去背。课堂上老师问了一个问题，台下却鸦雀无声，有的怕出风头，有的明哲保身，无一例外其实都是从众心理在作祟。

"当然，也不是说所有的从众心理都是负面的。在面对客观存在的真理和事实面前，我们应当选择'从众'。例如'地球是圆的''羊有四条腿'这些公认的常识是每一个人都认可的，如果你偏要站起来说'放屁，羊有七条腿'，那估计你极其有可能被人抬到精神病院里面去。"

演讲家马丁·路德·金在发起黑人运动的时候，假设所有人都拒绝从众，对他的观点拼了命地反驳，那么估计今天奴隶制还没有废除。像这样的从众就是积极的，值得弘扬的。

“总而言之，我们要学会运用自己的思维去思考问题，在看到别人都这么做的同时还要想想这样做对自己有什么好处，以及这种做法是否正确，然后再决定要不要跟从。”荣格老师总结道。

第四节　多种多样的情结

荣格老师："提到情结，尽管每个人的脑海里都或多或少有一个概念，但若真要解释这个词还是有一定难度的。最早提出这个词的人就是我，现在越来越多的人接受并认同情结的存在，它已经成为心理学上的一个重要概念。由于各派学说各持己见，我们很难给情结下一个准确的定义。

"我对其的理解，是无意识之中的一个结，可以把它想象成居住在我们内心的一群无意识的感觉和信念交错在一起，形成了一个结。这个概念很抽象，它控制着我们的行为和想法。"

荣格老师的话，让夏楠想到电影《马达加斯加3》里面那只叫Vitaly的老虎，它就有一种"火圈"情结。Vitaly以前曾是马戏团的顶梁柱，为整个马戏团带来了无数的好评和荣耀，不幸的是，在一次跳火圈表演中，Vitaly被火烧伤，从此马戏团的名声也一落千丈。数年之后，它依旧拒绝上台表演，也不许别人再提陈年旧事，甚至看到以前表演用的铁圈都会被吓得失魂落魄。这个故事也体现了荣格老师的另一个观点——"原型"。

荣格老师认为所有的情结都是从一个原型演变来的，就像Vitaly的"火圈"情结是由于一次跳火圈表演的失误，而且他所有的行为都在刻意或者无意地去逃避有关火圈的话题，这个"火圈"就是他情结的原型。

荣格老师说道："我们每个人的心理都是由好几种情结一起组成的，其中，只有造成有害行为的情结才被视为心理疾病。最常见的两种情结叫作阿尼玛和阿尼玛斯，有点类似我们熟悉的恋母情结和恋父情结。"

阿尼玛是每个男人心中都有的女人形象，它包含着女性身上所有男性喜爱的特点，可以理解为男人心中的"梦中情人"。荣格还认为阿尼玛是一种与生俱来的遗传因素，是一个人的所有祖先对于女性的印象遗留下来的痕迹。

也正是因为阿尼玛的存在，我们男人才会在和女性接触时产生一些自然的生理现象或者情绪上的变化，所以只有与女人交往的过程中，阿尼玛才能得以显现。（见图4-7）

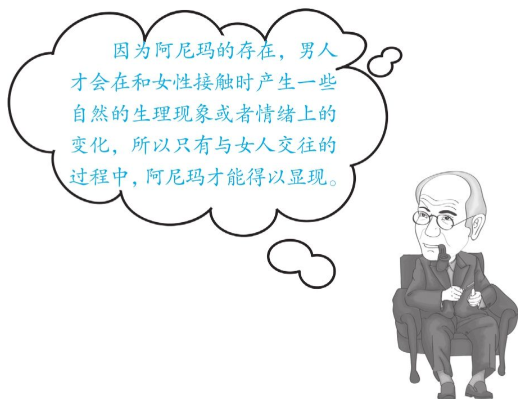


图4-7　阿尼玛人格

众所周知，大部分男人最早接触的女性是照顾自己的母亲，所以母亲往往是男人心中阿尼玛的化身，即我们刚才所提到的原型。如果一个男人的母亲性格变化无常，脾气暴躁，那么这个男人心中阿尼玛的形象也就会表现出不好的一面，从而使他对女性的印象也是如此。相反，要是他的母亲温文尔雅，善解人意，阿尼玛就会表现出类似的样子，他对女性的印象也不会有太大的差别。

阿尼玛斯与阿尼玛的概念大致相同，只不过阿尼玛斯是女人心中的男人形象。阿尼玛斯可以是父亲的形象，也可以是哥哥、叔叔、男老师甚至是娱乐圈中的偶像。文学作品中的《青蛙王子》和《美女与野兽》就是少女心目中阿尼玛斯的投射，对于尚未成熟的少女，她们心中的阿尼玛斯是青蛙、野兽，而成熟少女的阿尼玛斯则变成了王子。

荣格老师笑着说道："除了几种心理学公认的情结之外，随着社会的发展，出现了多种多样有趣的情结。最常见的一种是'约拿情结'。简单地说，就是对成功的恐惧。其表现是很多人在面对机遇时产生自我逃避心理，不敢挑战自己，完成本来可以做到更好的事情，无法挖掘出自己潜在的能力。"

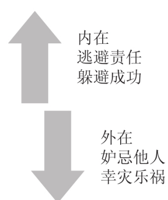


图4-8　约拿情结

夏楠在心理学课程上也学到过，约拿情结主要有两个基本特征，一方面是对自己成功的逃避，还有一方面是对他人成功的嫉妒，乃至幸灾乐祸。这种情结其实十分奇怪，因为拥有这类情结的人本身是相信自己有能力，并且渴望成功的，但是又时时逃避，不愿意展现自己。（见图4-8）

当约拿情结发展到极致，会变成“自毁情结”。就是当我们收获幸福、成功时，会出现“我不配”“我受不了了”的念头，摧毁原本到手的幸福。

“还有一种情结，叫作救世主情结。这是一种过度乐于助人的表现，”荣格老师说道，“有这类情结的人有着强烈的使命感，无时无刻不在思考如何解救他人于水深火热之中。它和正常帮助别人的区别在于，有救世主情结的人总是幻想出别人的困难，放大他人的痛苦和需要，甚至不惜牺牲自己去满足别人。一旦在助人时遭到拒绝，就会产生极大的心理波动，不管对方答不答应，死皮赖脸地追着要帮助别人。”

张栋兴试探着说：“假设，一个女孩有救世主情结，碰巧她的男朋友又十分邋遢，那么这女的一定会竭尽全力地帮她男朋友收拾屋子，监督他养成良好的习惯。可能这男生并没有多大的毛病，只是喜欢乱放东西而已，但是在有救世主情结的人眼里，这是自甘堕落，需要被拯救的表现，这样一来，原本芝麻大小的问题被夸大，劳民又伤财。”

荣格老师赞许道：“不错。而我们要说的最后一种情结是最近尤为流行的一个词——处女情结，是指男人内心希望自己的女朋友没有与别人发生过关系。很多人把这个视为尊严问题，其实不过是男性占有欲的一种表现罢了。有这类情结的人，轻者，唠叨，心里抱怨；重者，分手离婚。”

夏楠点点头，确实，我们很难对此评价什么。女人贞洁自爱的确是一件好事，但这毕竟不是一段感情里面最关键的因素。

荣格老师回忆道：“我记得有一对情侣，他们在一起7年了。有一天，男的跟女孩说分手，原因是另一个女的跟他表白了，而且这女孩是第一次，他现在的女朋友不是。因为这个男人的处女情结，两个人就分道扬镳了，可是不曾想，男人和新欢结婚两年后，女人为他怀了第一个孩子，生产的时候医生走出来说：‘真搞不懂现在的男人是怎么想的，你老婆打过几次胎啊，子宫膜薄得连孩子都兜不住。’”

大家听完后，都跟故事里的男主一样惊呆了。

荣格老师正色道：“话说回来，既然选择了去爱一个人，就要接受她的全部，包括那段可能没人愿意回忆的过去。不要因为这种小事，而弄丢了那个真正爱你的人。”

第五章　艾宾浩斯讲“记忆”

本章通过3小节，以图文并茂的方式让读者对“记忆”有了一定的了解。适用于希望提高记忆的读者。

赫尔曼·艾宾浩斯（Hermann Ebbinghaus）

德国心理学家。艾宾浩斯早年在德国波恩大学学习历史学和语言学，并于1873年获得博士学位。此后，他在费希纳的影响下开始用实验方法研究记忆，从而走上了心理学研究道路。

艾宾浩斯最重要的心理学贡献是对于人类记忆原理的研究。他所提出的“遗忘曲线”至今仍是记忆研究领域不可或缺的组成部分，作为奖赏，心理学界也将他这一理论称为“艾宾浩斯曲线”。

第一节　跟着艾宾浩斯老师背单词

“你借夏楠的游戏机怎么还不还？”张栋兴打了孙昱鹏一下。

孙昱鹏一拍脑门：“哎！我又忘记了！你也知道我这脑子……”

夏楠说：“明天你一定要记得带来，现在，我们先去上心理课吧！”

三人来到教室前，正好听到艾宾浩斯老师开了口：“在介绍这一章的主要内容之前，我们先来做一个实验。我给出三段长度在二十个字之内的句子，请你专心记忆，还要记录一下自己记住每一个句子用的时间。”

第一个句子是“人们总会因为浪漫而记住一段感情”。看完之后，请你把书合上默写，或者闭上眼睛在脑海里默背一遍，然后算一算大概用了多久。

第二个句子是“帝高阳之苗裔兮，朕皇考曰伯庸”。看完之后，请你再次把书合上，像刚才一样，默写或者背诵一遍，然后记录时间。

最后一个是“asdfghjklmnbvcxz”。看完之后，请你继续重复刚才的动作。

夏楠想了想，第一个句子是知名香烟品牌Marlboro代表的含义——Man always remember love because of romance only，翻译成中文就是“人们总会因为浪漫而记住一段感情”；第二个句子的出处是两千年前战国时期楚国人屈原的名作《离骚》中的第一句话；而最后一句是什么呢？

实验结束后，答案不出所料。第一个句子最好记忆，因为是我们随口就能说出的现代文，第二个就不是那么的容易了，两千多年前的楚辞和现在的语言比起来还是有一定的差异，但是多读几遍之后可以发现它的规律，因此也不是那么难，而最后一排杂乱无章的字母费时就要长一些了。

艾宾浩斯老师笑着说：“最后一排，只是我从键盘最左边按到最右边然后再从下面一行倒着按回去所打出来的无意义字母。如果你记录的时间精准，那么你会发现，记忆第三个句子所用的时间是第一个句子的9倍左右，是不是被我说中了？”

夏楠知道，这不是巧合，而是艾宾浩斯老师辛辛苦苦研究出来的理论。

艾宾浩斯老师说道："当年为了深入了解人们的记忆规律，我发明了无意义音节。为了证明记忆无意义音节的速度与记忆有意义材料的速度是有差异的，我识记拜伦的《唐璜》诗中的某一节段。其中，每一段有80个音节，大约每读9次便能记住一段。随后我又去识记80个无意义音节，发现完成这个任务大约需要重复80次。在其他的实验中，结果也是如此。于是，我得出结论，人类学习无意义材料会比学习有意义材料要难9倍。"

艾宾浩斯老师继续说："如今，随着文化的交融，英语已经走入我们的生活并且占据了尤为重要的一部分。在英语学习中，单词无疑是我们面对的首要挑战。许多学生经常抱怨，为什么记单词这么难啊。原因非常简单，英文字母对于我们来说是十分陌生的，尽管和我们小时候学的拼音有异曲同工的地方，但是它的排列组合和发音是我们从未见过的，所以记忆时就好比在记忆一群无意义字母，就像刚才的第三句一样。"

夏楠叹息一声："那我们是不是真的要花费9倍多的时间去学习英语啊？"

艾宾浩斯老师说道："当然不用。英语有它独特的组合方式，只是大多数人都不是很了解而已。英语和中文的区别在于一个注重发音，另一个更偏向于形意。你看到一个英文单词，你可能不知道它是什么意思，你却能读出来；中文则是，你看的一个字，你可能不会读，但你大致能猜到它要表达的意思。由此可见，对于发音和拼写方面，只需要背好元音辅音之类的就搞定了。"

"另外，如果仔细观察，你会发现原来英语也有它自己独特的偏旁部首——词缀。"艾宾浩斯老师说道。

除去极个别现象，大多数形容词在最后面加上个ly就会变成形容词，比如extreme（极度的）和extremely（极度地），total（全部的）和totally（全部地）；还有ful结尾的词往往都是形容词，像fanciful，colorful等。



图5-1　背单词

尾缀除了代表词性之外有时候也有独特的意思。所有以phobia结尾的词都是指一种恐惧症，apiphobia（恐蜂症），triskaidekaphobia（数字13恐惧症），bactrachophobia（爬虫恐惧症），还有一个特别有趣的hippopotomonstrosesquippedaliophobia（长单词恐惧症）。（见图5-1）

不光是尾缀，许多前缀也是如此。inter这个前缀的意思就是“相互的”，我们都知道act（作用）和dependent（依赖的），再加上前缀inter立马变成了interact（相互作用）和interdependent（相互依靠的）。前缀Sub常常用来表示“下面”，例如，conscious（意识的）和subconscious（下意识的），script（稿子，脚本）和subscript（脚注的，下角标的）。

艾宾浩斯老师笑着说道：“对于一些单词，我们还可以使用联想记忆法。Reluctant这个单词的意思是勉强的，发音类似于驴拉坦克。一想到驴拉坦克，自然而然就会觉得这种行为十分勉强，接着就能记住它的发音和意思。Morbid的发音特别像“毛病”，它的中文意思就是有病的。幽默风趣又实用，由此可见，联想记忆也是一种很好的方法。”（见图5-2）

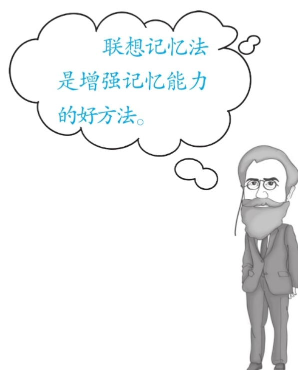


图5-2　联想记忆法

在熟悉了英文单词的发音规律和联想记忆法之后，是不是觉得英语单词也不是那么难背了？不过，要想永久地记忆英文单词，我们还需要日常的复习，这一方面，艾宾浩斯老师更有发言权。

“为了牢固记忆，复习与自测两者是缺一不可的。根据时间的规划分布，我们可以把复习与自测分为两种，一种是定期的，另一种是随机的。”

“如果我平均每天教你五十个单词。为了能熟练地掌握这五十个单词，你必须给自己制订严格的计划，并且按时执行，要求自己每天晚上睡觉前找人帮你听写一遍，如果条件不允许，你可以把英文和中文意思分开写，然后盖上英文，看中文想单词，再盖上中文，看英文回忆发音和释义。此外，每周星期天休息的时候，再从头到尾看一遍单词，及时查漏补缺，遇到问题马上解决。当一个单元学完之后，自测一下这个单元的内容，或者可以把单词分类记忆，比如，把同义词放到一起背或者把形近的单词挑出来归为一类，这样一来效率会高很多。”

著名教育机构新东方有一位名叫王可奕的老师对记单词颇有研究。她让同学准备一些小卡片，一面写英文，一面写中文，这样学生可以在课间随时记忆背诵，甚至在一些不能四平八稳坐着看书的情况下背单词，坐地铁公交或者吃饭的时候都能拿出来看上两眼，记一两个单词。

张栋兴说道：“每个人的生理特点、生活经历不同，有着不同的记忆习惯和思维模式。有的人喜欢依靠发音去记单词，有的人则更偏向于中文释义和拼写结构。”

艾宾浩斯老师笑着说：“不错，我提出的记忆对你们只能起到一个催化剂的作用。如果你选择背单词的方法和你的思维习惯相吻合，那么就如顺水推舟，一日千里；相反，如果两者相悖，记忆效果就会大打折扣。所以，我们要根据每个人的不同特点去挑选自己的记忆方式。但是，无论是哪一种背单词的方法都需要我们持之以恒，不能半途而废。三天打鱼，两天晒网的做法只会让努力白费，即使再聪明的脑子、再高效的做法也无济于事。”

艾宾浩斯老师说道：“我在新东方的另一位英语老师，Larry，在外国人出没频繁的中关村做过一个有趣的实验。Larry老师凭借自己玉树临风、潇洒倜傥的外貌分别主动跟中国女孩和外国女孩搭讪，并观察她们的反应。每次，他刚刚走到中国女孩的身边说道‘美女，可以认识一下吗？’就被无情地拒绝，十几个女孩中没有一位搭讪成功。但是，外国女孩就十分热情，不仅留下自己的手机号，甚至还赠送给Larry老师一个热情的拥抱，可谓百发百中。”

艾宾浩斯老师到底想说什么呢？大家都一脸迷茫。

艾宾浩斯老师笑着说：“Larry老师是想告诉大家一个深刻的道理，那就是男同胞们赶紧学好英语，背好单词，去美国泡妞吧！”

第二节　遗忘曲线

艾宾浩斯老师说道：“前几年，有一档名叫《最强大脑》的科学类综艺节目在江苏卫视播出，上映之后引起了全国观众的关注。里面的选手个个身怀绝技，要么是勤奋努力的学霸，要么就是百年不遇的神童。”

夏楠也看过那期节目，毕业于武汉大学的王峰的能力就让人大开眼界，他2009年首次参加世界脑力锦标赛即成为当时综合实力世界第五，之后又在2010年、2011年连续两年获得世界脑力锦标赛总冠军，被评为中国第一的“世界记忆大师”。

艾宾浩斯老师说道：“王峰的挑战项目叫作‘瞬时多信息匹配’，主持人将随机20把钥匙分配给20个模特，任选一位模特，王峰需要找出钥匙并打开对应的锁。就连台下的评委也觉得这样的任务实在是太难，几乎不可能完成，王峰做到了。除了王峰之外，还有孙彻然的盲填数独、黄金东的二维码瞬时记忆，也令人印象深刻。”

看着这些神奇的选手，台下的观众一定会情不自禁地问上一句，“他们是怎么做到的？莫非世界上真的有人可以过目不忘？”

艾宾浩斯老师说道：“刚才我们已经讲过复习的重要性和规律，其实这些都是根据遗忘曲线算出的。遗忘曲线是我以自己为受试者进行实验之后得出的一条用来描述人类大脑对新事物遗忘规律的曲线。”

在实验期间，艾宾浩斯老师要求自己记忆100个，像HFY、KSJ、XZU之类的无意义字母。他先按顺序读过一遍，再默写一遍，查看自己掌握了多少，然后再读再写，直到自己可以完全依序默写出来为止。数小时之后，再进行一次默写，几天之后，再默写一次。

实验重复多次之后，艾宾浩斯老师拿自己默写的结果和原材料对照，发现假设我们认为刚刚记忆完之后的记忆量是百分之百，那么二十分钟以后我们的记忆只剩下不到百分之六十，一个小时以后是百分之四十左右，接着，一天后是百分之三十三，两天后变成百分之二十七，一个月后是百分之二十。这就是著名的遗忘曲线。（见图5-3）

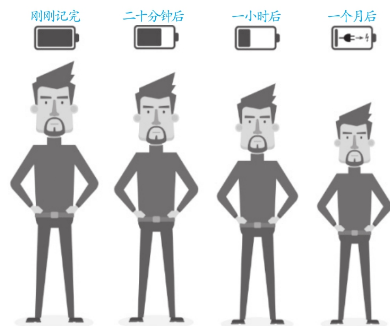


图5-3　人的遗忘曲线

艾宾浩斯老师说："这条曲线告诉我们，学习中的遗忘是有一定规律的。我们记得越快，忘得也会越快，而且遗忘的进程是先快后慢，学习的知识如果当天不抓紧复习，那么第二天就只剩下原来的四分之一，不过随着时间的推移，遗忘的速度会逐渐缓慢，遗忘的数量也在相对减少，从数据中我们可以看到两天之后和一个月之后的记忆量之间不过相差了百分之六，不过遗忘的速度是不均衡的，我们只能根据遗忘曲线而得出一个大概。但是只要按照遗忘曲线进行复习，学习就会变得越来越高效。

"由于记忆是一种高级的心理过程，受许多因素影响。为了能给予人们有关记忆和遗忘的科学解释，我严格控制了环境和主观因素，对记忆进行了定量分析，最终在遗忘曲线的基础上又获得了以下几个主要结论。"

首先，材料的多少一定程度上是会影响记忆速度的。每当需要记忆的材料增长之后，一个人能流畅通读下来所需的时间也会随之增长。很明显，你背一首七言绝句和背一本书用的时间怎么可能一样。为了提高记忆速度，我们可以把记忆材料与日常生活联系起来，或者把记忆材料里面的内容相互之间建立联系，这些都比一个一个单独记忆要快很多，这就是艾宾浩斯老师从实验中收获的第二个经验。

其次，在一些古装剧中，我们经常看到私塾里面的学生捧着一本书摇头晃脑坐在那里读上一整天。正因如此，那时候的人们张口闭口都能引用上几个文学大家的名句，背诵默写唐诗三百首之类的更是不在话下。不是他们聪明，而是他们反反复复朗读诗词歌赋使得他们的记忆保持得更久一些，久而久之，积累下来的诗篇也就多了起来，所谓"熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟"说的就是这个道理。

艾宾浩斯老师说道："众所周知，背诵和朗读两者是密不可分的，你只有把内容先读顺畅才能进行背诵。分散记忆比集中记忆要更加牢固。"

接着，艾宾浩斯老师举了一个《三国演义》的例子："这本书里面的英雄好汉可以说是数不胜数，如果你对这本书没有一点了解便试图强迫自己背下所有人的兵器坐骑和生平故事，那恐怕特别困难。不过，但凡你看过《三国演义》的原著或者看过电视剧，不用刻意去记忆些什么，你都能随口说出里面的台词和典故，而且很长一段时间内都不会忘记。"

夏楠点点头。前几年，一款名叫三国杀的桌游非常流行，无论游戏者的年纪大小，都对这款游戏非常着迷。尽管有很多三国杀的高手并没有看过原著或者电视剧，但他们依旧知道丈八蛇矛、方天画戟、贯石斧、诸葛连弩等兵器的名字。

最后一点就是对于不同类别的材料的记忆，遗忘曲线的形状也是不同的。

艾宾浩斯老师在关于记忆的实验中发现，学习有意义的材料比学习无意义的材料速度要快得多，而且遗忘的速度也会变慢。有时候我们背诵一些文言文，感觉到尤为拗口，甚至流利地读一遍都不是那么容易，可是，在老师分析翻译过一遍之后便会发现背诵起来简单了许多，日后回忆也变得十分轻松。（见图5-4）

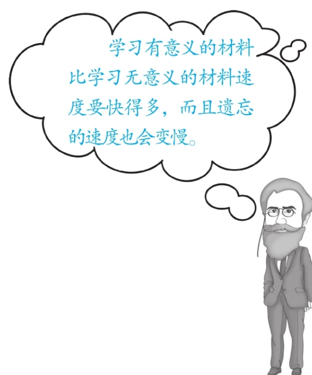


图**5-4**　学习内容与学习进度

所以，在学习中，为了减缓遗忘的速度，我们要学会理解分析材料而不是一味死记硬背，这也就是为什么老师总是要求我们去体会作者的思想感情，了解故事背景。如果养成良好习惯，长期练习自己的记忆力，没准哪一天我们就会出现在《最强大脑》节目中。

第三节　真正的忘记是不存在的

“每个人的童年里都有过一段不堪回首的回忆，每个人的罗曼史中都有过一场撕心裂肺的恋爱，每个人成功前都有过一次颜面扫地的经历，就连牵绊一生的亲情友情也会有离别的时刻。这些不好的记忆，有些人可以鼓起勇气，大胆地面对，但有的人却挥手说自己早就忘记了。可是，你真的忘了吗？你又真的能忘记吗？”艾宾浩斯老师换了一种悲切的表情。

听完艾宾浩斯老师的话，夏楠若有所思。

艾宾浩斯老师说道：“这就好比真正的谎言是不存在的一样。我们说谎是想对他人隐瞒一些东西，那些他人已经知道的谎言根本不能称为谎言，因为他们已经知道这个是假的，我们本想隐瞒的事情就被暴露了出来。而真正的谎言是那些我们所有人都深信不疑的事实。”



图5-5　庞氏骗局

夏楠联想到了庞氏骗局。这个骗局就是把新投资者的钱作为回报付给之前的投资者，以诱使更多的人上当。（见图5-5）

投机商人查尔斯庞兹靠此“空手套白狼”，七个月吸引了三万的投资者，共收到1500万美元。在他被捕之前，所有人都相信他是个有能力的小伙子，在他身上看不到一点和谎言相关的东西。当时的美国大众以为谎言是不存在，但是它真的存在。

在他被捕之后，庞氏骗局登上报纸，很多人对此都有了些了解。如果再有人用类似的骗局来欺骗投资者，大多投资者会立马戳穿这个小把戏，因为他们已经知道了庞氏骗局的运行方法。

由此可见，真正的谎言是那些我们一直深信不疑，从来不会去质疑的事情，这种谎言把自己包装得不像是一个谎言，仿佛真的不存在一样。

张栋兴说道："同理，真正的忘记也是不存在的。当别人问起你，'皇上，您还记得大明湖畔的夏雨荷吗？'如果你说，'朕早就忘记了'，那便代表你根本没有忘记。要是你真的忘记了，对于别人的提问，你应该感到疑惑，第一时间想的应该是'夏雨荷是谁'？'大明湖畔又是谁'？而不是果断地说你忘了。"

艾宾浩斯老师说道："遗忘曲线，刚背完一段文字后的记忆完整度是百分之百，一天后会变成百分之三十五左右，一个月后只剩下四分之一不到。这些数据告诉我们的不光是记忆下滑的速度有多快，还告诉我们一件事情哪怕过去了一个月，你依旧会对它留有百分之二十的记忆。如果这一个月中，你又无意中想到了那件事，或者被别人无意间提起，那么你对这件事的记忆程度又会提高，如此反复，我们可以发现，忘记一件事情真的是非常难。"

孙昱鹏说道："我哥上大学的时候，参加过一个很重要的演讲。他十分激动，特意买了一身西装准备出席。当他进场的时候，很多的妹子都被他阳光般明媚的气质给镇住了，主动跟他搭讪，还把自己的手机号塞给他。我哥的心情自然是无比高兴，这时候，领导点名让他上台发言。他仪表堂堂地走上台前，向所有人微笑，点头致意。不过，很可惜，由于过于专注地跟周围的人打招呼，他没看到眼前的台阶，直直地摔倒在地上而且是脸先着地。从那以后，这件事情就成了大家的饭后谈资，他也自然而然地变成了一个众人皆知的人物，那段时间，每当有人见到他的时候，就会不停地拿他取乐，调侃他。"

艾宾浩斯老师说道："你哥哥自己肯定经常想起这段不美好的经历。这就导致本来一天后只剩下百分之三十五的记忆不断主动或者被动地一遍遍更新，剩下百分之六十五残缺的记忆也不断主动或者被动地一次次补全。如此数天之后，摔跤那天的每一个小细节都深刻地印在了他的脑海里，他想忘都忘不掉。"

孙昱鹏笑着说："没错，数年之后，老朋友聚会，大家无意中再一次谈起了那天的事情，我哥一笑而过，说'我早就忘了'。但事实上，他心里却一直在嘀咕，'这帮人记忆力怎么就这么好，过去了这么久怎么还记得！'"



图5-6　永久记忆与瞬时记忆

夏楠问道：“如此说来，想忘记一件事情是不是真的很难呢？”

艾宾浩斯老师：“这就要从记忆的种类开始讲起了。我将记忆分为两类，一类叫瞬时记忆，另一类叫永久记忆。”（见图5-6）

瞬时记忆是指短时间内的快速记忆，这类记忆往往记得快，忘得也快。因为我们不会日后进行反复的复习和回忆。随着时间的增长，这类记忆就会被我们真的忘记。你还记得你高考数学的最后一道题吗？就算你刚参加完高考，你对那道题的印象肯定也不会有多么的深刻。但是，刚考完数学的时候，你几乎可以把题干中出现的每一个细节背出来，甚至还能画出图像来。这就是瞬时记忆。

永久记忆是指那些经过我们反复训练已经印刻在我们脑海中的事物，这一类记忆不论过多久也不会忘记。好比，尽管我们已经很多年没有骑过自行车，但骑车这种能力是不会忘记的。

那些我们拼命想忘记的事情最开始都是瞬时记忆，不过，由于有的人对过去事情一次又一次的回忆，反而导致那些事情变得更加深刻、清晰。

除此之外，还有人去找亲密好友去询问如何忘记伤害过自己的那个他，这样的做法只会火上浇油。你和朋友的谈话只会使你对这件事的印象又一次加深。久而久之，无论是你自己的回忆，还是你和朋友谈话中勾起的回忆把原本几天就可以忘记的瞬时记忆变成了很难摆脱的永久记忆。

艾宾浩斯老师说道：“所以，若想真正忘记一个人或者一件事，首先需要你自己放宽心，把这些事情看淡，将某归类到和上街买菜、吃饭一样平常普通的事情中。一旦你看开之后，你就不会一而再、再而三地反复纠结当时自己怎么可以那么傻，怎么会犯那么低级的错误之类的问题。既然你已经不再为这件事情困扰，你也就不会主动地找朋友去诉

苦，询问救命良方。到一定的时间之后，这件事在你心中的分量就会越来越轻，遗忘的也会越来越多，最后你也就忘记了这不愉快的回忆了。如果你无意中看到了那些触景生情的人或事，立马告诉自己，这些都过去了，没什么大不了的，要是控制不住自己的情绪，就赶紧给自己找点事情干，因为忙碌的人从来不会把时间花费在没用的回忆上面。”

第六章　马斯洛讲“满足”

本章通过3小节，详细介绍了心理学中的“满足”。本章内容浅显易懂，文字幽默风趣，同时佐以大量例证与配图，让读者能切实理解“满足其实就是‘得不到的永远在骚动’”。本章内容适用于在生活中满足感不强，渴望得到满足感的读者。

亚伯拉罕·马斯洛（Abraham Maslow）

美国著名社会心理学家，第三代心理学开创者，当代最广为人知的心理学家。

马斯洛是一个智力天才，早年学习法律，后转向心理学领域。在心理学的很多板块，马斯洛都提出了颠覆性的见解。他的主要学术成就包括提出了人本主义、需求层次。代表作品有《动机和人格》《存在心理学探索》《人性能达到的境界》等。

第一节　越有钱越不满足

一大早，夏楠的朋友何超凡就分享了自己昨天看到的笑话：

一个央视记者采访《还珠格格》里面的尔康，问，“尔康，你幸福吗？”尔康点了点头，“嗯，我姓福。”记者问，“那你满足吗？”尔康点了点头，回答，“嗯，我满族。”记者又问，“你怎么幸福呢？”尔康说“因为我爸姓福。”记者不解，“为什么你爸幸福你就幸福呢？”尔康沉思了一会说，“因为……是亲生的。”

讲完后，何超凡哈哈大笑：“当然，这只是一个笑话，具体是不是所有姓福的人都很幸福，满族的人都很满足，我们也无从知晓。”

夏楠说道：“既然提到满足，正好今天的心理学老师是马斯洛，我们快去上课吧。”

来到课堂，马斯洛老师正好在讲课：“人们通过追求不同层次的需求来满足自己，这些需求是激励人们行动的主要原因和动力。每个需求在不同时期的表现程度也是有区别的。人的需求往往是从最低端、最基本逐渐上升到内在的、精神上的追求，从最开始的吃饱喝足到日后对梦想的追求。”

“根据重要性和层次性将人的需求分为五种，这也就是人本主义中十分著名的‘层次需求金字塔’。排在最底端的是生理需求，也是人类最重要的需求。呼吸、喝水、吃饭、睡觉、上厕所，这些都是人们最原始、最基本的需求，因为当这些需求不能被满足时，我们将会面临生命危险。它是推动人们行动的强大动力，所有的文明都是在生理需求的基础上建立的。”（见图6-1）

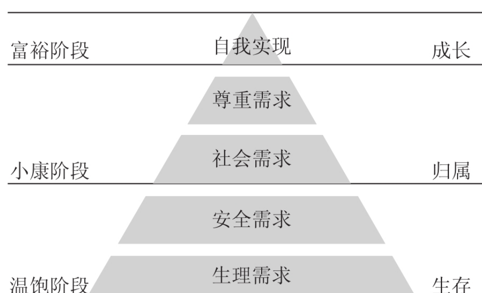


图6-1　需求金字塔

马斯洛老师给大家设置了这样一个场景：

假设某天早晨醒来，你发现自己孤身一人躺在一个陌生小岛上，周围没有人类。此刻，你要做的第一件事就是寻找食物和可饮用的水源来维持自己的身体需求，然后再美美地睡上一觉。

当你正享受着美梦的怀抱时，岛上传来此起彼伏的号叫声，你开始意识到原来岛上还有其他的生物——狼。这时，你的需求就从生理需求上升到了安全需求。安全需求包括劳动安全、职业安全、生活稳定、未来的保障，等等。为了防止自己被吃掉，你开始学会依靠自己的双手制造火源来抵抗狼群，并且居住在一个不容易被狼群发现的树洞里面，还储存了一些果子和露水以备突发事件。（见图6-2）

在安全需求被满足之后，你开始祈求更多的东西，比如：关爱，归属，于是你开始收留一些无家可归的小动物，与周边其他和善的生物打交道。这就是第三层次的需求，社会需求，是指个体渴望得到家庭、团体、朋友或者同事的关心与理解，是一种感情上的需求。这一类需求比前两种更加细微，难以捉摸。尽管我们可能很难察觉出来，但它的确存在于我们的内心。



图6-2　需求层次是由低向高的

经过一段时间的努力，你获得了自己的动物同僚。你们互相帮助，生存已经不再是问题，可是你的需求还在上升。狼群不定期的侵略激发了你的权力欲，你准备武器，制订计划，想清除狼群或者征服它们。对权力的追求是尊重需求中的一种，它还包括自我尊重、自我评价，以及从他人身上获得的尊重。这一类的需求很少能够完全被满足，但一丁点的满足就可以产生强大的动力，让你继续为剩下的部分努力。

最后就是自我实现。自我实现是最高等级的需求，是一种创造的需要，也是所有人一生中的最高目标。达到自我实现的人，往往会尽其所能，使自己达到完美状态，寻找到人生的巅峰。

马斯洛老师说道：“我们需要知道，这五个层次要按照次序实现的，由低层次一层一层向高层次上升。如果低层的需求未被满足，那么高层的需求也不会被实现，就像一个人不可能在他连饭都吃不饱的时候去规划设计自己的梦想。”

在了解了人的五个层次的需求之后，何超凡想到一个故事。

有一天，某家企业的董事长由于醉酒而在街边睡了起来。一位路人认出了他，便打算上前扶他回家。可是这位企业家却说，“家？我没有家。”路人十分好奇，指着不远处的一栋别墅问他，“那不就是你的家吗？”企业家摇摇头，“那不是我的家，那只是我的房子。”

明明这位企业家已经腰缠万贯，过着所有人梦寐以求的生活，但是他却丝毫不感到满足。很多成功人士也是如此，他们常常眉头紧皱，烦恼无数，甚至有时还不如街边某家咖啡厅里的服务员笑得开心。

原因很简单，当一个人身无分文、食不果腹，流浪街头的时候，在地上捡到一块钱都会让他觉得是老天开眼了。对于刚才的那位企业家来说，他早已满足了生理需求和安全需求，一百块钱掉地上他可能都懒得捡。让这位企业家苦恼的是第三层的社会需求无法被满足，可能是由于他工作忙碌无暇顾及自己的感情生活，也可能是因为所有接近他的人看重的都是他的钱并非他这个人。捡到十块钱和找到真爱相比，所有人都会觉得前者要容易许多。

通常来讲，越低层的需求越容易被满足。而有钱人一般都会放眼去追逐更高层的追求，这些追求相比于温饱问题就要难得多。

马斯洛老师说道：“对于生活在社会最底层的人来讲，他们每天的愿望可能就是一碗香喷喷的白米饭，但是对于那些上层社会的人，他们所面对的问题是一座大楼的建设，一项新政策的推出，等等，相比于这些，一碗白米饭是不是就显得简单许多，也更加容易满足。”

新年期间电影院上映了葛优主演的贺岁片《私人订制》。宋丹丹扮演了一位身价过千亿的有钱人，尾声的时候葛优说，现在哪个有钱人不是欠了银行一屁股的债，这些家产过千亿的主儿每天一睁眼就要还银行一百多万，挣不够不能回去睡觉。所以，他们的日子还不如一些平民老百姓过得省心。

何超凡一想，尽管尔康是满族人，但是他身为乾隆帝驸马，福家大公子，身上不知道担负着多少的责任，做错一小步都有可能倾家荡产，甚至惹来杀身之祸，满族的他是否真的满足呢？

第二节　得不到的永远在骚动

孙昱鹏正在跟夏楠抱怨："出门就堵车，买东西就得排长队，坐公交地铁永远没座，人品差到喝凉水都得塞牙，全世界倒霉的事情都让我一人碰到了。"

马斯洛老师笑着说："当今社会，很多人对身边的事情充满了抱怨，好像自己就是百年不遇的天煞孤星一般，可是，有没有想过，你真的有那么倒霉吗？"

何超凡说："马斯洛老师，您在分析人的层次需求金字塔的时候曾提出过，人的行为取决于我们的需求，只有未满足的需求可以影响人的行为，被满足的需求无法成为人的动力。比如，当你已经有车有房，你再遇到房地产大降价的时候也不会像当初那样省吃俭用，拼命加班去赚钱买房，相反，如果你挤在一个破烂不堪的地下室，遇到物美价廉的房子你一定会找银行贷款，甚至借钱交定金去把房子搞到手。由此可见，只有低层次的需求被满足后，我们才会追求更高层次的需求。"

马斯洛老师还没说话，夏楠就说："华语乐坛天王陈奕迅有一首《红玫瑰》唱得好，有一句词叫作'得不到的永远在骚动，被偏爱的都有恃无恐'说的就是这个道理。越是你得不到的东西，你越是想要，越是在乎，而已经收为囊中之物的东西，你反而不是那么在乎。"

马斯洛老师笑着说："我认识一位高贵冷艳、倾国倾城的美女曾经分享过她的一个故事。我们姑且称她为黛西。"

黛西每隔两周便会乘坐高铁从北京回到老家济南见自己的男朋友，平均一年会回家30次左右。可无论什么时候，只要别人问起她回家路程如何，或者喜不喜欢北京高铁，她都会斩钉截铁地回答"别提了，糟透了，老娘这辈子都不想再坐高铁了！"如果你继续询问她原因，她会告诉你，每次只要她回家，不是火车晚点就是没赶上，甚至喝个水都会误了火车，反正没有一次顺心的。可事实真的如此吗？让我一起走进黛西的高铁生活。

黛西每隔两周就回家一次，是因为她玉树临风的男朋友在济南独守空房，为了不让他感到寂寞，她一直奔走在北京与济南之间。如果你问他黛西是否真的每次回家都特别倒霉，他会说还好吧，而且据他回忆，其实只有一次遇上火车晚点，三次错过火车。在一系列的严刑拷打之

下，黛西的男朋友一口咬定绝对不会超过四次。

原来，黛西一直有一个很矫情的习惯，就是每次在追赶火车的路上都会从旁边的麦当劳买一杯咖啡，一个汉堡，边吃边等。不幸的是，有一次，她刚买了一个汉堡，结果火车就从她的面前开走了。当她想去补票的时候，发现只有第二天才有去济南的高铁。更糟糕的是，这一晚上她找不到旅馆，只好在南站的长椅上凑合了一夜，第二天终于坐上了回家探夫的火车。这是第一次黛西错过火车，剩下的两次也皆是如此，因为赶车、买吃的等原因错过了火车。

三十次乘坐高铁回家，仅仅四次不愉快的经历，为什么我们可爱的黛西小姐对高铁的印象这么差呢？

因为在她的眼里，这四次不愉快的经历都是“得不到的火车”，所以一直在骚动，在她的脑海中留下了深刻的印象。而那些愉快的高铁回家记忆都是“被偏爱的火车”，对此，她不会过于留心。相比之下，那三次不愉快的经历在她心中的分量更重，从而抹去了她对高铁的良好印象。

孙昱鹏说道：“我们常常抱怨北京堵车，可实际算下来，堵车的次数其实不是那么多，也没有那么严重。只不过偶尔遇到的一次堵车对于我们来说都是无法被满足的需求，所以会成为我们抱怨、吐槽北京交通状况的动力，而那些一路顺畅无堵的经历则属于被满足的需求，根据马斯洛老师的理论，被满足的需求无法影响我们的行为，所以我们也不会为北京交通去辩解什么。”

何超凡唔了一声：“如此看来，我们的生活并不像我们想象的那么倒霉。我们追求男神女神不成功的经历也只有那么几次，可是这些‘得不到的骚动’相比于那些开心幸福的恋爱经历留给我们的印象更加深刻，才会让我们去哭诉，说自己感情从未成功过。”

马斯洛老师说道：“再比如，总是会有人说自己喝水都长肉，但是他们真的喝水都长肉吗？必然不可能，只不过是某一次他们锻炼、节食却没有收获到应有的结果，反倒长了几斤。从此，这未被满足的需求就一直扎根在他们的脑海中，让他们觉得自己喝水都长肉。”（见图6-3）

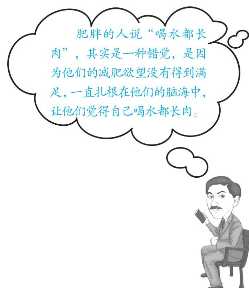


图6-3　欲望导致错觉

马斯洛老师继续说：“你们一定有过这样的经历，之前自己明明会做的某道题考试的时候却做错了，本来自己理解的知识真到运用的时候却忘记了，反而是那些曾经做错过的题留下的印象会更加深刻。原因很简单，还是陈奕迅的那句歌词‘得不到的永远在骚动’。”

不错，有时候，我们答对某道题可能不是因为我们真的会做，而是碰巧做对的。我们看到满分的试卷，自然而然也就会以为所有的知识点自己都理解，这种“被满足的需求”无法让我们产生努力学习的想法，所以再做同样的题目时很有可能会失误；而那些错题，那些“未被满足的需求”却在我们的内心骚动，督促我们去努力学习。这也就是老师为什么总是教导我们无论对题错题都要仔细地看一遍，查漏补缺。

每个人对于马斯洛老师的这个“得不到的永远在骚动”的理论都能感到深深的共鸣。当然，也正是对“未被满足的需求”的渴望让我们对生活的追求越来越高，慢慢地爬到金字塔的顶端。不过，在追求“未被满足的需求”的同时，我们也需要珍惜那些“已经被满足的需求”，得陇望蜀的结果很有可能是得不偿失。

很多名利双收的成功人士已经娶到了一个爱自己的女人，却依旧对其他的美女蠢蠢欲动，最后贪心不足蛇吞象，不光毁了原本到手的幸福家庭，还失去了自己好男人的名声。（见图6-4）



图6-4　不满足的男人

无论你是衣衫褴褛的乞丐，还是高高在上的职业白领，请铭记，不要在失去时才懂得珍惜。

第三节　带你感受“高峰体验”

马斯洛老师：“各位，我要带大家来一场高峰体验！”

夏楠心想：高峰体验，莫不是要讲珠穆朗玛峰的风景或者爬山的心得之类的？

马斯洛老师笑着说：“说到高峰体验，你们肯定以为我会讲爬山心得之类的。很可惜，这里的高峰体验指的是一种心理状态，跟山峰没有一点关系，但是跟江湖却有着很深的渊源！”



图6-5　高峰体验

传说江湖上有这么一个人，他三岁丧母，七岁丧父，双亲死后，唯有一把剑陪他度日。他苦心练剑，腊月寒冬，飞雪舞剑，夏日狂风，沐雨练剑，春听莺，夏听蝉，秋卧篱边，冬饮梅间，无时无刻，他都在练剑。终于有一日，只见一道闪电从天空中劈了下来，整个大地都在摇晃，他练成了。此时的他早已不是当年的他，如今，他手中无剑，心中有剑，做到了人剑合一，他就是“剑人”。（见图6-5）

夏楠一脸黑线：“这跟高峰体验有什么关系？”

马斯洛老师笑着说：“有，当然有，还是大大的有。当这位少年练到人剑合一的境界时，他就有了高峰体验。当然，我讲这个例子不是鼓励你们去练剑，是在跟你们说明高峰体验是一种发自内心的战栗、愉悦、满足和超自然的情绪体验，人剑合一就是一个很好的例子。

“我在调查一批相当有成就的成功人士时，这些人都表示他们曾经有过高峰体验，感觉自己仿佛站在了高山之巅，尽管短暂，却让人体会深刻，而且是无法用语言表述的。总而言之，是一种很神奇的终极体验。”

处于高峰体验状态下的人往往看破红尘，不会像大多数人那样被生活上的小困难所折磨，很少感到焦虑。他们在行动上更具有自发性和创

造力，最大限度地摆脱了那些负面因素的影响。

他们不再是被决定，被支配，暮气沉沉，跪倒在命运脚下的弱者，而是一个自信、独立、有梦想、有追求的命运主宰者。相比于物质追求，探索生命的意义对他们的吸引力更大。总而言之，这类人几乎是集所有的优点于一身。

马斯洛老师说道："还记得我的层次需求理论的那座金字塔吧？有过高峰体验的人大多数处于金字塔的顶端。"

孙昱鹏说道："马斯洛老师，你说得越多，我越没有信心。我觉得高峰体验实在是触不可及，与自身情况相差太远了。"

"没关系，"马斯洛老师说，"每个人都有可能会在不经意之间触发高峰体验。比如，美国登月者米歇尔在阿波罗登月舱中俯览整个宇宙，当她看到那颗旋转中的蔚蓝色星球的那一刻，她就获得了高峰体验。还有的人夜晚在野外仰望天际，看到浩瀚的银河又联想到人类的渺小，须臾间，他也有了高峰体验。越是与自然接触，我们感受高峰体验的可能性就越大，因为在这种情况下，山水的美好很容易让我们忘却自己。"

一个女生说："我对于艺术、舞蹈有独特的追求。在完成某一个作品时，我的内心会感到一种前所未有的平静，仿佛整个宇宙都融进了某幅画或者某段舞蹈之中。"

马斯洛老师笑着说："不错，就好比开头提到的那位剑客一样，开始的时候，他的心里面有的只是报仇和一招一式死板的剑术。不顾环境的恶劣，一年四季他都执着于练习剑法，仿佛他人生的意义只不过在这一柄剑中。为了练剑，他走遍大江南北，四处拜师求学。他流过汗，流过泪，面对前方重重艰险，他感到迷茫，甚至想过放弃，不知道自己学剑的意义在哪里。但是，他还是咬牙坚持了下来。

"在学遍了天下所有的剑法，打败了无数武林高手之后，站在武林巅峰的那一刻，按理来说，之前受到的痛苦应该在此刻爆发出来，感到无限的喜悦和满足。但是，这些却没有发生。他俯览四周，内心感受到的是一种前所未有的平静，好像时间真的静止了下来。慢慢地，他开始领悟原来剑的意义不单单于此，还有更高层的追求。他突破了自己，丢弃了手中的剑，把它记在心中，做到了真正的人剑合一。此刻，他的内心被另一种更高深的喜悦充满。这便是刚才提到的高峰体验。"

夏楠想：如此来看，高峰体验也不是那么的遥不可及。一篇杂志曾对马斯洛老师提出的高峰体验做过详细的调查，调查表示十分之三的人

都曾有过高峰体验。

马斯洛："在你生活中不经意间出现的某一种奇妙、不寻常的感受很有可能就是我们所说的高峰体验。甚至，有些心理学家还帮我们总结出了获得高峰体验的方法。"（见图6-6）



图**6-6**　生活中处处存在高峰体验

首先，我们需要找一个很长的空闲时间去思索生命的意义和价值，思索未来与现在，思索一切超乎平常的生命与宇宙的关系。

然后，我们走到山水间，田野里，试着去感受自然。抛开烦恼，把我们所有的注意力都集中在眼前，感受山涧的清澈，感受星空的浩瀚，感受潮水的奔腾，感受一切来自自然的生命力量。

现在，闭上眼睛，放空自己的心灵，让自然的气息一点点涌入。再一次，缓慢地思索之前的问题，不要过于纠结这些问题的答案，随着我们的心去思考。我是谁？我在哪里？一百年，或者一千年后如果我存在，会是什么？如果我只有一天的生命，什么对我是最重要的？

问完所有的问题，深呼吸，放弃那些无法回答的问题，让它们随着轻拂的风、明澈的水飘去不知名的远方，忘记自己，忘记过去。渐渐地，我们会感受到自然的博大，生命的神圣，感受到人性的温暖，宇宙的和谐……

努力去体验这一刻我们内心中的宁静、平和，以及由此而引发的一种喜悦和心灵的震荡。在感受完这一切时，再回过头来思索生命的意义、价值和刚才的那些问题。

收获高峰体验后的很长一段时间里，我们感受到一种对自我的满足，积极的心态以及充沛的精力和饱满的热情。

马斯洛老师：“你可能觉得高峰体验这种东西有些微乎其微，不过，回想一下，你是不是也曾无意中感到世界特别美好，人生充满希望，眼前一片光明？以至于接下来的几天都斗志昂扬，心情愉悦？不管你是否有过高峰体验，在以后的日子中，试着多去体会生命的美好，不要为烦人的小事困扰，多收获高峰体验，对我们的身心都十分有帮助。”

第七章　费希纳讲“本能”

本章通过3小节，详细介绍了费希纳在心理学中的著作及观点，同时借费希纳的思考，为读者展开一幅心理学另类系统的画卷。本章讲述了本能、类本能、自我实现及出世和入世。其中，自我实现是费希纳最著名的观点之一。本章适用于心理学能力较强的读者，以及希望提高自己心理学能力的读者。

古斯塔夫·费希纳（Gustav Fechner）

德国哲学家、物理学家、心理学家。实验心理学先驱。

费希纳开创性地将物理学的数量化测量引入心理学研究领域，提供了感觉测量、心理实验的方法和理论，为后人建立实验心理学奠定了基础。

在哲学领域，费希纳是一个唯心主义泛灵论者。他认为凡物都有灵魂，心和物是不可分的，心是主要的，物只是心的外观。

第一节　什么是类本能

今天，还没等夏楠催，何超凡就拉着夏楠往外跑："听说费希纳老师今天要讲本能，我就是个本能动物啊！今天我一定要好好听听。"

夏楠点点头，若想了解费希纳老师的心理学观点，怎么可能闭口不提"类本能"这么重要的概念呢？

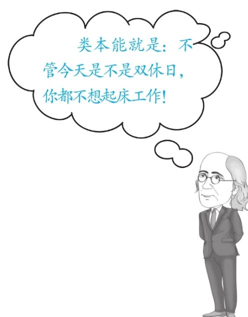


图7-1　类本能

费希纳老师已经开讲了："类本能也常被称作类本能、弱本能或者本能残余。类本能的英文单词是'Instinctoid'。'Instinct'的意思是'天性，本能'，在后面加上表示'类似的，稍弱的'的oid后缀，这个词就构成了。单从它的拼写上，我们就能对类本能猜出个大概，稍弱的本能。那么什么是'稍弱的本能'呢？"（见图7-1）

费希纳老师笑着说："在解释这个理论之前，我们先来了解一下什么是本能。如果你上互联网或者翻看字典，你会得到五花八门的各种解释。比如，本能指的是同一物种所有个体共同表现出来的不学而能的行为反应，同时本能又指某一生物生而具有的行为潜能或者倾向，表现出不学而能的行为模式，甚至弗洛伊德老师还对本能提出了另一种独特的看法——促使人类某种行为但不为当事人所知的内在力量。"

夏楠点点头，面对这么多的解释，我们很难判断出谁对谁错，但有一点我们可以肯定，就是本能是不学而能、与生俱来的能力。

费希纳老师说道："早期心理学实验研究中，很多心理学家习惯从动物的本能测验中来推导人类的本能。像巴甫洛夫老师喜欢玩狗，斯金纳就爱玩小白鼠。需要承认的是，有一些能力的确是人与动物之间共享的，可除此之外，还有一些能力是特有的，比如，乌鸦反哺，老马识

途，狡兔三窟，等等。我想，既然不同的动物都有不同的本能，那么人类也应该有自己独特的本能。于是，他打破常规，以此为立足点，开始以人本身作为范例去研究。”

在日后的研究中，费希纳老师发现，人的本能不同于动物的本能。众所周知，我们的行为不光受到本能的控制，很大程度上还受到环境和文化的影响，明明困得不行却还是要咬牙起床去上班，不论你心中有多么的不情愿。

费希纳老师说：“动物的行为只受到本能控制，困了就睡，饿了就吃，想干嘛就干嘛，我管你今天是双休日还是工作日。由此可见，我们身上的这种本能是弱小的，容易被环境影响、改变甚至是吞没，这与弗洛伊德老师认为本能是强大的、不可更改的观念完全相反。我便把这类特有的本能称作类本能，并且用这个词代替了之前心理学家对于人类本能的定义。”



图7-2 对立的本能和理性

之前人们一直以为本能与理性是相互对立的两者，但在费希纳老师的理论中，两者都属于类本能，而且本能和理性是“与子同袍”的好兄弟。只有在心理不健康的人群中，本能和理性才是不可共存的敌对关系。（见图7-2）

夏楠想：“在马斯洛需求金字塔中的生理需求阶段，类本能和本能仿佛没有什么区别，吃喝拉撒睡，想做什么就做什么。当处于更高级的需求阶段，我们的类本能便会越来越脱离本能。举个例子，假设一个人有很高的收入和豪华的房子，但他没什么朋友，此刻他的类本能就是催促他出去社交，和小伙伴玩耍或者和异性去约会，这些行为与单纯由欲望和生理结构组成的本能已经偏离甚远。要是这个人身无分文，温饱都成问题，他哪里还会有时间去思考自己的交际问题呢？在低级的需求阶段，类本能只是对于生理上的基本需求，而在高级需求阶段，类本能更像是一种对于关爱、感情、道德和正义的需求。”

费希纳：“另外，类本能与巴甫洛夫老师所讲的环境决定一切有一定区别。现代社会的发展改变了很多人的价值观、世界观和人生观。其中的一大部分人由于各方面环境的影响把金钱和地位视为第一追求。有的

人还会出卖朋友、家人以及良知去获得物质上的满足。这都是环境造成的。可是，也并不是所有的人都是如此。在同样的环境下，依旧有人把亲人朋友放在第一位，因为他们心中对于爱的需求超过了对于物质的需求。而这种对于爱的需求就是类本能。所以，环境也不是决定一切的重要因素。”

当然，人的行为是由类本能和环境两个方面的因素决定的，因此费希纳认为，在研究人的行为实验中，必须给予这两个因素一定的尊重。并且他还发现，因为环境是一种比类本能还要强大的力量，它非常可能会抑制、控制、改变甚至吞没对本能的需要。

费希纳：“在某些特定的环境与文明中，我们会被环境左右，从而使我们对于物质的需要远远高于对本能的需要。不过，若从另一方面分析，类本能的需要也是不容小视的。一旦类本能无法得到满足，消极、犹豫的心情也会随之而来，甚至还会引发疾病。”

孙昱鹏恍然大悟：“哦！正如一些人尽管有大把的钞票、开着豪车却感觉不到一点幸福和满足感，还有一些人站在权力的山尖，依旧为安全感、感情和真正的尊重所苦恼。这些现象都可以说明，类本能的地位是无可取代的。”

“不错，”费希纳老师说道，“某种程度上，类本能的出现缓和了两者之间的矛盾，好比本能让一个人往西，而环境则让人往东，类本能则调节了两者，让我们选择往北或者往南走。”

第二节　自我实现

费希纳老师说道："若想真正了解本能的心理学观念，自我实现是其中不得不提的一块。所谓自我实现，就表明我们身体中的一个自我必须要实现出来。这里的自我，与弗洛伊德老师和荣格老师的自我都不大相同。它指的是我们身上的某一种气质，某一种想法。当然，我们也可以把自我实现理解为'释放内心的声音'。这个声音十分真实，不过，我们绝大多数人，尤其是在成人之前，倾听的往往不是自己的声音，而是我们父母的，权力机构的，晚辈的或者传统习俗的声音。"

最初，自我实现是费希纳老师从那些心理健康、对生活感到满足、激发自身潜能和具有创造力的人身上总结归纳出的共同点。尽管这些人并不完美，也有自己的缺点，但是他们可以积极乐观地接受自身的不足，而且通常他们待人处事非常真诚，对自己满意。

而罗杰斯老师则认为，自我实现就是做自己。因为在他的理论中，自己就是一个人过去所有生活的总和。如果这些经历都是我们被动参与，那就不是在做自己。只有主动参与自己选择的生活体验，不论快乐与忧伤，结果好与坏，都是自我实现。

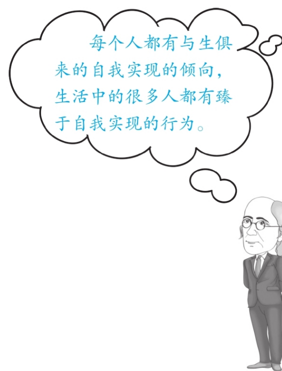


图7-3　人都有实现自我的倾向

费希纳老师说道："人本主义相信每个人都有与生俱来的自我实现的倾向。就以层次需求金字塔为例，当低层次的需求被满足之后，人们会自然而然地去尝试更高层次的需求，也就是自我实现。"（见图7-3）

孙昱鹏夸张地说："可是，走向自我实现的道路从来都不是铺满鲜花的，途中会遇到各种各样的阻碍，特别是在孩童时期，如果在一个家庭

中，父母对孩子总是持有冷酷和否定，那么这个人自我概念的形成和对现实世界的认识都会受到影响，最后他会用自我防卫来保护自己，甚至脱离自己的真实感受，自我实现也变得不可及。”

“确实，”费希纳老师表示肯定，“生活中的很多人都有臻于自我实现的行为，我可以给你们提供一些建设性的意见。”

首先，自我实现是一个长时间积累、历练的过程，并不是须臾弹指间能实现的事情，要有滴水穿石的信心和大浪淘沙的耐心。

费希纳老师说道：“人本主义主张把我们的生命看作是一个持续不断的成长过程。人生中的每一个选择都决定着我们是在通往自我实现的光明大道上前进还是后退，说谎还是诚实，明哲保身还是勇敢面对。这些都是成长性的选择。有时，我们会选择退缩、防御甚至逃避，也有的时候我们会向成长迈出一大步。如果你勇于面对困难而非逃避，积极看待生活而非堕落，慢慢地，你就会达到自我实现的境界。”

迈向自我实现的第一步，就是要倾听自己的声音。当我们被问到是否喜欢某一个东西，或者对某样物品、事件的看法、观点时，一定要在第一时间抛弃自己从他人嘴里听到的那些评论，挡住外界的声音，闭上眼睛，询问自己的内心是怎么想的。直到听到内心深处传来的那个声音之后，我们才可以坚定地说自己喜欢，或者不喜欢，发表意见。



图7-4　倾听自己的心声

何超凡说道：“是呀，生活中的很多人都把自己真实的想法埋在心底，看画展或者欣赏古典音乐时，明明内心并不十分理解这些艺术，却很少听到有人询问‘这幅画或者这音乐，想表达什么’，总是表现出自己什么都知道的样子。几乎我们每个人都做过类似的蠢事，这样的行为无疑是把自我实现推得越来越远。”（见图7-4）

其次，我们要学会承担责任。“可能”“也许”这类“拿不准”的词语在生活中随处可见，但是这些词语的背后代表的是一种不诚实和不愿意承

担责任的想法。

费希纳老师说道："以爱情为例，暧昧就是一种极度不负责任的表现。那些害怕做出承诺、害怕承担责任的人总会以暧昧或者一夜情的形式与异性交往。相比之下，表白、婚姻这些就要伟大得多，因为他们敢于承担责任。责任无疑是自我实现中最重要的一点。"

另外，自我体验意味着充分、完全、全神贯注地体验生活，它的核心词是"忘我"。如何做到忘我？这就需要我们自己抛开平时的伪装、防卫和羞怯，投入某一件事情中。

仔细回想一下，当你身边的朋友在某一个时刻一心一意地专注工作、看书或者绘画时，他们的脸上是不是露出过一种天真、幸福的表情。这就是自我体验。但是现在很多的年轻人被一些自我意识和外界环境干扰太多，导致很难进入忘我的境界。

在达到"忘我"的同时，我们还需要做到"全力以赴"。自我实现不一定是指去完成一件惊天地泣鬼神的大事，而是收获一段艰苦、努力的经历。对每一件事情都竭尽所能地去完成会在无意之间激发我们的潜力，还可以让我们有更高的追求。这样积极的生活体验无疑也会让我们更接近自我实现。

费希纳老师说道："当然，若想真正做到自我实现，还是需要长期的积累。上文所说的那些建议可能看起来都是微不足道的小事。但是如果一个人在每一次内心挣扎、矛盾时都做出了正确的选择，也就是做好了那些小事，渐渐地，他就会发现，这无数的小事加在一起就是对生活更好的选择。"

夏楠点点头，不错，也只有这样，他才能更好地倾听自己的内心世界，有明确的目标，知道自己真正想要的是什么，从而才能更好地选择自己的未来和生活。

第三节　入世与出世

费希纳老师拿起何超凡桌上的书，是村上春树的《挪威的森林》。

费希纳老师说道："著名文学作家村上春树的作品甚受大众喜爱，这本《挪威的森林》在我们心中留下了什么样的印象以及如何耐人回味更不用多提。"

夏楠也看过这本书，主人公渡边的一位名叫永泽的好友与初美相爱多年。永泽的背叛和花心，初美看在眼里却在心中默默忍受，永泽也表示，不管他曾染指过多少个女人，初美永远都是他的最爱。

可当一个出国深造的机会摆在永泽面前时，他却放弃了与初美之间的爱情。他的这一举动甚至导致初美的消沉和自杀。渡边十分不解，愤怒地询问永泽，他对初美的爱到哪里去了，怎么能狠心离开初美。永泽却说，我和你不一样，我是一个"入世"的人。

而渡边的另一位好朋友直子，住进了一家风景秀丽的疗养院，疗养院中的人大多被诊断为精神有问题。某天，渡边去看望她时，直子问渡边，"你也觉得我有病吗？"渡边说，"这我可不敢乱说，你现在经不起打击。"

直子却说了一段引发我们深思的话，"你不觉得住在外面的人才有病吗？这些住在疗养院里的人不用被世俗所困扰，可以随心所欲。你不觉得这才是正常的吗？"对此，渡边把直子定义为"出世"的人。

"入世"和"出世"这两个词无疑让我们所有人感到困惑。

费希纳老师说道："入世主义者以现实的态度待人处事、思考问题。他们大多数主张实干，而非思想家。像罗斯福、杜鲁门和艾森豪威尔等美国总统都是这一类人。出世主义者则常常意识到内在的精神价值，哲学家、宗教家和艺术家皆是如此，他们具有丰富的思想意识，感悟宇宙与人生。"（见图7-5）

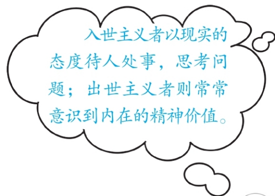




图7-5　出世者和入世者

带着费希纳老师的理解，夏楠仔细分析了“入世”与“出世”。

初美死前，永泽也经常跟渡边说，绅士就是做自己该做的事情，而不是自己想做的事情。为了满足他人期待的眼光，永泽放弃了自己的爱情，去追求那些物质上的满足，做他人认为该做的事，而不是自己真正想做的事，由此可见，他是一个十分极端的入世主义者。

回想当今，我们周围的绝大多数都是“入世”的人。在费希纳老师的层次需求金字塔中，我们不过是徘徊在最低端的浮游生物，被他人的眼光束缚，去争夺那些我们本不需要，也不想要的金钱名誉。我们深陷世俗，被它折磨，被它控制。

或许像直子那样在疗养院中过着与世隔绝的日子，每日看书写字、与花草自然相伴才能被称得上是“出世”。他们认为那些在钢筋混凝土的城市中为了一些物质上的满足而马不停蹄地忙于奔波的人，没有时间去思考，没有时间去留意身边的美景。

在听完直子的话后，渡边回想自己之前的生活，也不过是和同届的朋友闹学潮，游行，罢课。仔细一想，这些事物貌似对于他自己真的没有多大的意义。可能在我们的眼里，他们不过是精神有问题的患者，可是在费希纳老师的理念中，他们是未被世俗侵染的出世主义者。

贝多芬、凡·高之类的艺术大家尽管家贫，却不曾被物质上的东西或者他人的眼光所困扰，他们在思考更高深的东西，从音乐、绘画中寻找自我，以及生命的意义。

流浪文学创始人三毛就是一个出世主义者。在丈夫死后，她以非常便宜的价格卖掉了往日的温馨小屋，理由是“最美好的回忆已经收藏在我的脑中，而那些房子、家具都是死的”。当身边所有人都一身黑色来悼念

她丈夫的时候，她却依旧不改五颜六色的花裙子。

并不是她不爱她丈夫，而是她觉得这些都是形式，都是表面的，真正的、有价值的东西早已被她收入心中。不管穿什么样的服装，她的爱都是一样的。

对于“出世”和“入世”，我国古代的两位学者也曾提出过他们独特的见解。

费希纳老师说道：“《韩非子忠孝篇》中讲过，君为臣纲，父为子纲，夫为妻纲。后来被董仲舒借鉴、继承了三纲理论。董仲舒认为，人与人之间应当讲究上下尊卑的基本法则。身为君主，就要有君主的样子。”

孙昱鹏想，要是一个君主总是跷着二郎腿跟大臣们喝茶，甚至称兄道弟，就会被认为是不合体的行为。臣子就理应敬重君主，服从命令听指挥。同理，子女要尊重父母，以父母的话为天命，妻子也要尊重自己的丈夫，举案齐眉，好吃好喝地伺候。这就是很典型的“入世”思想。

费希纳老师说道：“所谓‘入世’思想，说得简单一点就是把‘升职加薪、当上总经理、出任CEO、迎娶白富美、走上人生巅峰’这些事情当作目标，按照社会环境给出的眼光、观点去办事。要讲究社会制度、道德礼仪，不能为所欲为，想当然地去办事。”（见图7-6）



图7-6　入世

而逍遥派的庄子则主张“天道无为”。这与董仲舒等人的观念又大有不同。庄子认为一切事物都在变化，自然而然形成的东西永远比人为的要好，所以要顺从天法。（见图7-7）



图7-7　出世

在他的理论中，“天”与“人”是相对的两个观念。“天”代表着自然，而“人”则代表人为，是与自然全完相背离的。就像人为两字合起来是个“伪”字一样。因此，我们要顺从天道，摒弃人为，做到“无为而治”。这就是一个“出世”思想。

费希纳老师说道：“顺从自然，不依靠他人的评论和眼光去做事。好比你是一块粗糙的石头，无须特意去打磨自己，让自己变成一枚光滑亮丽的鹅卵石，也无须过分雕琢自己，让自己变成造型奇特的工艺品。只需沐浴阳光，躺在大自然的怀抱中，任凭风雨去打磨，任凭海浪去雕琢。顺其自然，没必要被世俗叨扰，自然让你怎样，你便怎样。”

“入世”与“出世”是完全不同的两个观念，但它们都是人们的思想发展到一定程度后的结晶。两者之间并无好坏之分，只不过是每个人的观点理论不一样罢了。

费希纳老师说道：“有的人活着是为了让自己身边的人过得幸福，或是希望能为父母争一口气，让别人瞧得起自己。这样的人往往会拼了命地工作，甚至为了一份订单、一个项目、一个工作而违背自己的意愿，满脸堆笑和不喜欢的人打交道，说着违心的话。相反，还有的人随遇而安，不会过于纠结那些物质上的满足。他们及时行乐，游山玩水，享受生活，领悟世界的奥妙。就算流落街头、身无分文也觉得无所谓。”

夏楠想：是呀，无论是哪一种都是有意义的，我们始终相信，那些能为他人提供帮助的人都不是碌碌无为之辈。

第八章　比奈讲“智力”

本章通过4小节，详细介绍了心理学中的智商现象。同时使用了大量的佐证，以及幽默易懂的配图，为读者讲述了智力的根源。本章内容丰富，文字浅显易懂，读者能在轻松明快的氛围下进行阅读。适用于渴望了解智商的读者。

比奈·阿尔弗雷德（Binet Alfred）

法国实验心理学家，智力测验创始人。

比奈是一个法学博士，他曾经师从心理学家学习催眠术，也因此转向研究心理学。

比奈对心理学的兴趣很广泛，他研究过变态心理学、记忆和遗忘等多个领域。1905年他与合作伙伴T.西蒙一同创造了测量智力的方法，编成了“比奈 - 西蒙量表”，开创了关于智力研究的新纪元。

比奈著有《智力的实验研究》《推理心理学》等，有些研究直到今天依然具有指导意义。

第一节　智商比你多二两

今天的心理学课程换了地方，比奈老师说，要带学生们参观小学。

夏楠心想，这小学有什么好参观的……

时间：某年某月

地点：某所小学

人物：小西和小东

事件：某次数学模拟刚刚结束，根据班规，分数最高的人可以获得一朵漂亮的小红花。小西和小东都考了满分，老师一人赏了一朵小红花。没想到，这俩人却不乐意了。正所谓，一山容不得二虎，到底谁是第一谁是第二必须要争个明白。

小西："我写得比你快！"

小东："我字比你好看！"

小西："我智商比你多半斤！"

小东："我智商比你多二两！"

老师和班里的同学发了愁，这吵下去什么时候才是个头。无奈之下，老师决定再出3道数学题，谁答对得多，谁就智商高。两人一致同意。半个小时之后，一人交上一份答卷。可对着答案一看，3道数学题，两人各错一道，又打成了平手，这可如何是好？（见图8-1）



图8-1　智商是什么？

千钧一发之际，比奈老师从天而降，"终于轮到我大显神威了，哈哈哈。"

小西：“老头儿你是谁呀？”

比奈老师：“你这个小朋友怎么说话，我可是著名的法国心理学家，智商测试的创始人。刚才我在天空中正喝着咖啡呢，突然听到底下有人在讨论智商问题，快马加鞭就飞了下来。你们不是想知道谁智商高吗？我来当评委，给你们出题。”

小西和小东一听此提议，异口同声地同意了。

比奈老师：“首先，我来跟你们讲一下，什么叫作智商。智商是智力商数的简称，用来衡量一个人在其年龄段的智力发展水平。我和我的徒弟西蒙曾研究出第一套智商测量表。智商测量表主要测验人的观察力、想象力和逻辑思维能力。正常人的智商大多在85到115之间，超过115的可以算得上是具有天才的大脑，而75以下的则表明此人智商上有缺陷。”

小东：“那比奈老师，您研究的这个智商测量表里面的题目都是什么样子的呢？”

比奈老师：“小朋友，你这个问题问得很好。给你举个例子吧，元对于角相当于小时对于什么东西呢？”

小东：“元对于角相当于小时对于分。因为角是比元小的单位，而比小时小的单位只有分钟了。”

比奈老师：“不错，你很聪明嘛。逻辑思维很清晰。”

小西：“这有什么，我也可以答对。比奈老师，你考我试试。”

比奈老师：“那我考你一个难些的。如果所有的甲都是乙，没有一个乙是丙，那么我们可不可以说所有的甲都不是丙？”

小西：“必须可以呀。当所有的甲都是乙，没有一个乙是丙时，就意味着没有一个甲是丙，自然所有的甲都不是丙了。

比奈老师：“对对对。这两道题都是我和西蒙一起研发出的智商测量表里面的题目。像第一道题考的就是我们逻辑思维能力中的思维转换能力，能否在两者之间找出相同的概念并且灵活运用到其他事物上。其实，我们学的数学、物理中有很大一部分都与刚才的那道题类似。我来给你们看两道数学题。

第一道题是某小学的老师要求同学们按大小个排队，小明前面有10个人，后面有10个人，请问小明站在第几个。

第二道题是小明买了许多苹果，为了数清自己买了几个苹果，他把苹果排成一排。从中间随机选出一个苹果做上标记，然后又放回原处。这个被标记的苹果前面有7个苹果，后面有4个苹果，问小明一共买了多少个苹果。

这两道题看似不同，实际上都涉及同一个概念，只不过是数字和情景变了而已。我们可以看出，一个简单的公式可以应对无数种不同的题目，高智商的人往往很容易就可以发现两者之间的关系，而那些智商中等或者偏下的人处理这样的题目就会有些难度。

而小西回答的那道题考的则是逻辑能力中的推导能力，测试一个人能否从已知的条件推断出可能发生的结果，或者利用逆向思维，利用结果去猜测未知的条件。这一点在数学中的运用也十分广泛。比如，那道经典的数学题，直线a平行于直线b，直线b平行于直线c，看到这，我们很容易就能推断出直线a平行于直线c。这就是一个很经典的考验我们逻辑能力的题。

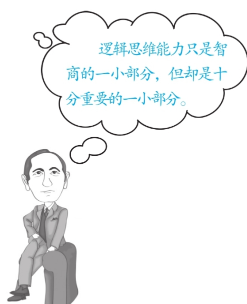


图**8-2**　逻辑思维与智商

逻辑能力只不过是衡量智商中的一小部分，除此之外还有我刚才提到过的观察能力和想象能力。（见图8-2）

如果没有很好的观察力和想象力，再优秀的逻辑思维也不过是一盘散沙。只有三者的综合运用才能更全面地解决问题。现在，你们是不是对我崇拜得五体投地？觉得我的智商测量表很有道理？”

小西：“必须崇拜啊！快测验我们俩，看看我俩谁的智商高吧。”

小东：“就是就是。”

比奈老师：“好的，你们跟我来。”

一个小时之后，小西和小东做完了测验，可是比奈老师却对着智商

测量表发愁。因为，这一次，两个人的分数还是一模一样。

比奈老师：“告诉你们一个不幸的消息，你俩测试的结果十分相像……不过，我还有一个办法。我和西蒙研究出一个人的智商和他的实际年龄有着很大的联系，如果一个人测验的分数特别高，但是他的实际年龄也很大，那么他的智商也不过是中等水平而已。所以，既然你俩分数相同，那么你俩中岁数小的那一个人的智商也就偏高。”

小西：“可是，我俩是双胞胎。”

比奈老师：“什么？这我倒是一点儿都没看出来。”

小东：“你看我俩一个叫小西一个叫小东。要么我俩是双胞胎所以名字相似，要么就是作者太懒了连名字都是随便起的。”

比奈老师：“如此一来，你俩只能猜拳决定了！”

小西和小东：“老师，你也太不负责任了吧！”

比奈老师：“为什么非要争论谁的智商高呢？有没有听过一句话叫作淹死的都是会游泳的。很多人在知道自己是天才了之后会变得懒散，消极，对事物怠慢，没有上进心。他们觉得自己很聪明，认为自己的先天优势已经足够好，无须像别人那么努力。最后失之毫厘，谬以千里，变成了平庸之徒。有没有听过龟兔赛跑的故事？一颗持之以恒、永不放弃的心比智商要有用得多。跟你说了这么多，我的学生们都等急了，好了，我先走一步啦。”

第二节　像福尔摩斯一样去思考

从小学回来，夏楠总觉得似乎学到了什么东西，但又有点儿琢磨不透。

比奈老师笑着说："其实，一提到智商高的人，就自然而然地会想到古今中外那些能够明察秋毫、断案如神的人，比如，包拯、狄仁杰、黑猫警长等。我们今天要讲的这一位在断案方面更是出神入化，那就是著名侦探夏洛克·福尔摩斯。心理学家研究智商测量表主要是来测量一个人的观察力、想象力和逻辑思维能力。夏洛克·福尔摩斯对这三方面的运用可谓游刃有余，我们都知道他智商高，但具体怎么高，我们拭目以待。"

夏楠心想，包拯的朋友中武有展昭，文有公孙策，狄仁杰更是广交朋友，黑猫警长还有个白鸽侦探辅佐，更何况，就连秦桧都有三个朋友，虽然夏洛克·福尔摩斯性格孤僻，习惯我行我素，可是他也是有华生这个挚友的。没有华生的帮助，福尔摩斯也不会有今天的成就。所以，我们先谈一谈他和华生是怎样邂逅的。

老朋友麦克跟华生闲谈中聊起夏洛克·福尔摩斯，那时的华生对这个人毫无了解，只听麦克介绍说这个人性格怪异，想找个人合租房子。碰巧，华生也在为住处发愁，便答应了下来。



图**8-3**　福尔摩斯

当天，麦克就带华生去见夏洛克。没想到夏洛克看到华生第一句话就是，"阿富汗还是伊拉克？"华生不解，夏洛克解释说"你去过阿富汗还是伊拉克？"华生突然明白面前的这个人是在询问自己曾在阿富汗还是伊拉克服役，他回答说阿富汗，又问夏洛克是如何知道自己的事。不想，夏洛克理都没理他，又继续问道"你对小提琴有什么看法？"（见图8-3）

华生又是一头雾水，夏洛克说道，"我在思考问题的时候会拉小提

琴，有时候我会一连几天一言不发，你会介意吗？我觉得未来的室友应该了解彼此最坏的情况。”华生当时就惊呆了，便询问麦克是否跟他提到过自己，麦克摇了摇头。

读到这儿的朋友应该和华生一样也是心里充满了疑惑，脑袋里装着无数个问题。别急，待夏洛克来一一解答。

为什么夏洛克看到华生的第一眼就能猜到他是来谈合租的事情呢？这是因为夏洛克早上告诉过麦克，像他这样的人肯定很难找室友，而刚吃过午餐，他就带来自己的一个老朋友，还在阿富汗服过兵役，这并不难推论。

那夏洛克又是如何知道华生在阿富汗服过兵役呢？对此，夏洛克的答案是“我观察出来的”。华生干净利落的发型和笔直的站立姿势说明他是军人出身。他脸上晒黑了但手腕以上却没有被晒黑，说明他刚从国外回来，而且晒黑不是特意做的日光浴。另外，华生走路跛得很厉害，但是宁愿站着也不要求坐下，很明显，这是一个军人的气质。战伤和晒黑只可能在两个地方出现同时出现，阿富汗或者伊拉克。

比奈老师说道：“虽然夏洛克这个人是否真的存在一直是一个谜，但这并不妨碍我们分析学习他的思维方式。从上述分析中我们可以发现，夏洛克有超凡的观察力和推断能力。那他的想象能力又如何呢？”

夏洛克看到华生之后，得出的结论比刚才我们讲的还要丰富。他管华生借了一下手机之后，又立马分析出华生和他哥哥的关系不好，甚至还猜到了他哥哥是个酒鬼。

同理，夏洛克发现华生的手机功能很多，可以发邮件，听音乐，十分昂贵。可是一个能买得起如此昂贵的手机的人肯定不会找人合租，况且手机的背面有很多处划痕，一个需要找人合租的人肯定不会这样对待自己的奢侈品，所以这个手机一定不属于他。

手机背面刻着海瑞华生的名字，显然这部手机是华生的家人送给他的。华生的哥哥送他手机表明想与他联系，但华生宁愿跟别人合租也不愿意去向他哥哥求助，这说明兄弟俩的关系不好。

手机电源插口的周围有细小的磨损痕迹。想象一下，这样的情况是怎样出现的？夏洛克猜测，当手机的主人给手机充电时，他的手总在抖。意识清醒的人不会这样，所以这个人一定是个酒鬼。

比奈老师看着听呆了的同学，大声笑道：“被吓到了？是不是不由得

想大喊一声‘大人真乃神人也’？接着，我们就来学习如何像大侦探夏洛克·福尔摩斯一样地思考。”

首先，我们需要有非常强的观察力，有一双可以在鸡蛋里面挑骨头的眼睛。当然，这不是让你挑事，而是不放过每一个细节，不论它看上去有多么的平常。每个人的穿着、举止、言语都会向你泄露这个人的一些小习惯或者小秘密。

比如，穿衣风格会体现出一个人的性格，口音可以告诉你他来自于哪里，而他的行为可能会暴露出他的职业或者工作环境。如果一个人穿着十分随意，则证明他的性格也是如此，或者他的工作环境对穿着的要求并不是很高。相反，要是一个人一身正装，说话的口吻也很客气，那么这个人要么出生于教育良好的家庭要么在做接待方面的工作。

其次，就是要充分地发挥自己的想象力。假设自己就在案发的那一刻，自己会看到什么，假设自己就是杀人犯，自己会怎么做，编造什么样的借口，假设某个目击者说的话都是真实的，那么情景又会变成怎样，等等。总之就是利用自己的想象力在脑海中构造出一个已经发生过或者可能要发生的场面。

最后，就是需要彪悍的逻辑思维。总结之前观察到的东西，想象到的东西，然后再以此为根据进行推断。举个例子，一个人如果冒着暴雨出门，那么他一定有很要紧并且刻不容缓，不得不自己出面才能解决的事情。

比奈老师说道：“这三点不光是破案必备的技能，同样也是我来评判智商高低的根据。下面，就让我们牛刀小试一下，看看上述三点你是否掌握。”

一个房间里面有两女一男，男a在和女a说些什么，然后女a走过去扇了女b一巴掌，女b立马抽了女a一巴掌，女a回过给了男a一巴掌，男a愣了一秒抽了女b一巴掌。请问女a和女b谁是原配谁是小三？

相信你已经有了自己的答案。女a是原配，发现自己的男人出轨，最开始听男人解释，但是越听越火，便过去给了第三者女b一巴掌。女b比较强悍就直接抽了回来，理由是你管不好你的男人，你抽我有什么用。女a感到委屈，觉得自己这样都是因为男a，便给了男a一巴掌，男a没反应过来，可能本来想扇回去，但一想这是自己的正牌女朋友，就抽了小三女b一巴掌，理由是保护自己的女朋友。

夏楠笑着说道：“以此来看，想要具备和夏洛克一样的思维模式也不

是那么难。如果你也梦想成为一个名声远扬、断案如神的私家侦探，那就多观察，多思考，多看看侦探小说吧。”（见图8-4）



图**8-4**　福尔摩斯只是正常人

第三节　智商低≠弱智

根据比奈老师的智商测量表，学生们了解到正常人的智商在90到110之间，超过140的被称作是天才，而低于70的则表明此人智力有缺陷，也就是我们常说的弱智。

根据智商测量表得出的分数，智力低下程度也被划分成了几个不同级别：轻度，中度，重度和极重度。对于这四种不同的智商分类，精神病学也给出了相对的名词，分别是愚蠢、愚鲁、痴愚和白痴。

比奈老师介绍道，智商在50到70之间的属于轻度智力低下。相比于智商正常的人，这些人在幼儿时期反应迟缓，对周边的事物缺乏一定的兴趣，并且不是很活泼。语言的掌握比普通人要慢，分析能力很差，对于事物的认知程度只停留在表面。遇事缺乏主见，依赖性强，易受环境和他人的影响。喜欢循规蹈矩，适应新环境需要时间，但在他人指导下可以良好地适应环境。学习成绩会比一般的学生差，在数学方面的学习感到很吃力，记忆力正常却不能灵活运用。

中度智力低下的人智商在30到49之间，他们的语言功能发育不全，常常吐字不清，词汇量极低，只能进行简单的交流，对于一些抽象概念更是模糊，难以理解。同样，对周边事物的认知有问题。阅读和计算方面都很难取得进步，不过，长期的教育和训练可以使他们学会最基本的卫生习惯、安全习惯和一些小技巧。

智商处于15到29之间的人属于重度智力低下。他们不喜欢说话，自我表达能力有限，发音含糊，理解能力低下，情感十分幼稚，易怒易冲动。动作迟缓笨拙，却能凭借自己的能力躲避一些危险。医学表明，这类人经过系统的习惯训练可以养成简单的生活和卫生习惯，不过，依旧需要人照顾。

一个人的智商低于15则证明他有极重度的智力缺陷。他对自己看到、听到、接触到的一切事物都感到困惑，无法理解。缺乏语言功能，常无意识地嚎叫，偶尔会喊“妈妈”“爸爸”，却无法真正地辨认自己的父母。缺乏自我保护的本能，遇到危险不知道躲避。身体的感觉明显减退，手脚不灵活或者终生不能行走，有很大的概率患有残疾和癫痫。这类人大多会夭折，若侥幸活了下来可以通过训练增强对手脚的使用。

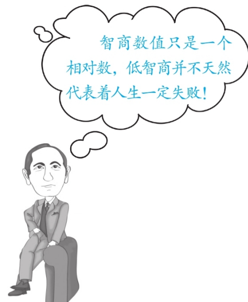


图8-5　智商不是绝对的

孙昱鹏说道："如此看来，是不是一个人的智商要是低于70，那么他这辈子已经也就没有什么希望可言了？"

比奈老师果断地说："No，先不要这么早的下定义，如果我告诉你，有一个人属于中度智力低下，但他心算速度可以和电脑相比，你还依旧会觉得他是弱智吗？"（见图8-5）

夏楠知道，比奈老师说的人名叫周玮。周玮从小就被诊断出先天的脑瘫，不过，他从小就喜欢数学，上到小学三年级被强制退学后一直在家玩计算器和电脑。后来，在江苏卫视的热播节目《最强大脑》中向所有人展示了他超强的心算能力。

1391237759766345开14次方根，看到这么长的一串数字后，估计大家按计算器都得按好久，可是周玮却用逆天的速度写下了答案。大家不由得想问，这样一位数学能力令人惊叹的人为什么在比奈老师的智商测量表中只得了40分？

很明显，尽管比奈老师的智商测量表有着突破性的成就，可是无疑，它是有缺陷的。

其实，比奈老师的智商测量表是有限制的，智商测量表的使用有一个前提，就是假设测验者已接受过他这个年龄段应当接受的教育。比如，里面有一道题的题目是，从"正确""明确""肯定""信心""真实"这五个词语中找出与"确信"这个词意义相同或者意义接近的词。

一个受教育时间连三年都没有的人，他怎么可能会具备正确回答这道题的能力？甚至，还有的题涉及魔方，像周玮这样出生在偏远小山村中，并且因为同龄人的嘲笑而不敢走出门的人怎么可能会知道魔方这样的东西？面对一个小学都没有毕业，只是凭借兴趣而接触数学世界，却有着超高天赋和能力的人，谁会忍心用一个测试的结果去断言他是个智

障？

比奈老师说道：“我的智商测量表的第二个缺陷就是它的覆盖面太窄。虽然它囊括了有关空间转换、逻辑分析之类的内容，可是这些都属于理科的范畴。莫非只有那些数学好的人才能被称作是正常人吗？贝多芬、凡·高之类的人大部分对数学毫无兴趣，在数学方面的表现也只是中等而已，但他们绝对不是平庸之徒，在音乐和绘画领域他们可谓百年不遇的奇才。这一点是无法在我的智商测量表中看出的。”

智商测量表的第三个缺陷就是，里面有些题目的答案是模棱两可的。其中有一道题问的是，请从N、A、V、H、F中选出一个与众不同的。

人们可以选择F，因为N、A、V、H这四个字母的左半部分都可以通过旋转或者折叠变成右半部分，而F不能；同时，我们还可以说正确答案是V，因为剩余四个字母都是由三笔构成。每个人都可以得出不同的答案，因为每个人的思维模式都不一样。

智商测量表中的答案无非是大多数人的选择而已。仅仅由于某个人的思维方式比较独特，不同于大众便把他定义为智障？仔细回想，我们今日习以为常的生活用品放在几十年前根本就是无稽之谈，所以，我们很难判断身边某个奇思妙想的人是智障还是未来的大发明家。

“总而言之，由于我的智商测量表存在某些方面的不足，我们很难用它去定义一个人是否是智障，这也解释了为什么智商测量表一直在不断地被翻新，不断地被改进，”比奈老师说道，“话说回来，天生我材必有用，只要发现自己的特长，找到自己擅长的领域，向着目标不断前进，就算你的智商只有几十，你也一定会成功。”

孙昱鹏惋惜道：“不过可惜的是，很多人因为别人反应慢或者智力低下而对他们嗤之以鼻，甚至嘲笑、戏弄他人。就像那个天才周玮，他从小就被同学歧视、排斥，而且老师还告诉家长孩子智商太低不能继续上学，这些因素无疑为周玮的成长制造了很多阻碍，他只能与计算器和数字为伴。”

比奈老师说道：“是呀，估计周玮当初的老师都没有想到，当年那个被他劝退的学生今日居然会有如此的成就。未来无法预测，没准你今日嘲笑的那个人就是被埋没的天才，那些嘲弄的幼稚行为就像是往钻石上撒灰一样。在对自己的未来持以乐观的态度时，请同样积极地看待那些在跑道上落在你身后的朋友。”

第四节　智商高≠天才

比奈老师："我们已经知道了智商低的不一定是弱智，那么智商高的人就一定是天才吗？"



图8-6　伤仲永

夏楠："王安石曾写过一篇文章，名叫《伤仲永》。（见图8-6）这篇文章主要讲在金溪有一个名叫方仲永的小孩。方仲永家中世代以耕田为业，所以很少接触文学之类的东西。在方仲永五岁的时候，某天他突然哭着管他老爹要笔和纸，于是他爹跑到邻居家借来了给他。方仲永如鱼得水，立马题了一首诗出来。从此，这个小孩就出名了，只要指定事物让他作诗，他马上就能写出来，而且诗写得还相当不错。渐渐地，村里的乡亲都来拜访方仲永他们家，还常常送一些礼物，甚至还有人花钱请他作诗。方仲永他爹觉得从中有利可图，便带着他四处走访一些名人豪绅来结交关系。可是，当方仲永十二三岁的时候，再叫他作诗，他写出来的东西已经和从前差之甚远。又过了七年，方仲永的才能消失了，和普通人没有什么区别。"

比奈老师点点头："不错，方仲永无疑就是我们口中常说的天才儿童，只可惜那个年代比奈老师还没有出生，不然可以给他测测智商。可是，这个天才是如何变成普通人的呢？原因很简单，方仲永的父亲为了谋取一点蝇头小利而整天带着他跑来跑去，使得方仲永连看书学习的时间都没有，最后导致他变得平庸，不再是一个令人叹服的天才。"（见图8-7）

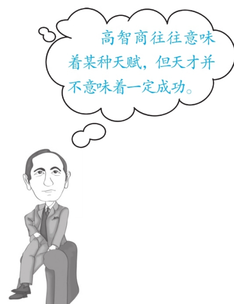


图8-7　天才不意味着一定成功

张栋兴说道："不光是方仲永，现实生活中的许多人智商都很高，但他们中的很大一部分不过是平庸之辈，并非天才，甚至有的时候，连普通人都不如。这种现象又因何而起？"

孙昱鹏说："电影《蜘蛛侠》中男主角彼得·派克的叔叔在临死前留给他的忠告是，能力越大，责任越大。不仅如此，一个人的能力越大，他面临的困难也就越大。而高智商人群想要坐稳'天才"宝座就必须战胜两个可怕的魔鬼——自负和独断。"

比奈老师说道："当一个超高智商的人看着身边的同学或者同事整日熬夜，艰苦奋斗很长时间才完成自己几个小时就能做完的工作时，这个人的内心一定会充满自信。自信自然是好事，不但让我们保持乐观积极的心态，还可以使我们有勇气去接受更有挑战的任务。不过，如果你对于自己的心态控制不当，这种自信很容易就会变成自负，懒散也会紧跟其后，张牙舞爪地向你扑来，将高智商给你带来的优越一点点磨平，甚至导致你败倒在那些本不如你的朋友的脚下。"

夏楠说："您说得有点抽象啊。"

比奈老师给出了一个例子：

某位智商高达130的高中生小S，在上高一第一节数学课时感到分外轻松，心中不由得暗喜，庆幸自己碰上了一个有能力的数学老师。可是，下课后，班里的无数同学排着队找老师问问题。

见此状小S就很不解，以为自己上课错过了什么比较难的知识，便也跟着去问问题。没想到的是，同学们问的问题都十分简单。

几周之后，他发现自己在数学方面有很高的天赋，而且理解能力超强，往往老师只讲一遍他就能听懂。有一天，他打篮球的时候不小心伤

到了手腕，就请假出去看病，不得不错过一节数学课。他找老师补课的过程中，意识到老师上课讲40分钟的知识自己十多分钟就能搞定，甚至不用依靠老师，自己看书都能大致理解。

从那以后，他就开始时不时地上数学课睡觉，还翘课，觉得自己这么聪明，差一两节课也无所谓。回到宿舍，看到舍友努力认真写作业，他心里暗笑，“哼，你们这些渣渣，一个数学作业都要写两三个小时，哥不写分数都比你们高。”

于是，他落下的课越来越多，最开始考试的时候凭借考前突击还能勉强得个优，渐渐地，就算考前突击也无力回天，他的成绩已然变成了中等。

比奈老师说道：“接下来，我就要讲到导致高智商的天才变为普通人的第二个重要因素——独断。高智商的人会因为过度自信，而变得独断，刚愎自用。因为觉得其他人不如自己，所以对于他们给出的一些意见，哪怕是有用的正确的，也不理不睬，从而使得他们在错误的道路上越走越远。”

孙昱鹏说：“遇到这种情况，正常人一般都会找朋友或者老师恶补吧？”

不错，但是小S偏不这么做。当同学好心帮他讲题或者指出他解题方式的缺陷时，他却心想，“哼，你们这些渣渣，明明是你们的方法不够好，居然还说哥的方法不正确。”他拒绝找同学寻求帮助，同时又因为老师总是指责他不去上课而不愿意找老师。最后，就连别人劝他去上课时，他也在想“哼，你们这些渣渣，我和你们不是一个级别的，上课什么的根本不需要。”由于小S过于相信和依赖自己的智商，并且对朋友的建议充耳不闻，他的下场很惨，不光成绩平平，还多次因为逃课被叫家长。

夏楠点点头，方仲永、小S他们都不是特例，而是我们生活中经常遇到的人，或许他们的确有着某种他人不具备的天赋，可生活是一场马拉松，最后胜利的往往不是跑得最快的那一个，而是有耐心、有毅力的那一个。

所谓“满招损，谦受益”，能在比奈老师的智商测量表中得到一个高分无疑是一件好事，如果合理利用并且时时保持着一颗“三人行必有我师”的心，你会收获许多有价值的东西，成为人人仰慕的“天才”。

相反，如果你因为自己的智商、能力比他人高而变得骄傲自大，独

断专行，你会错过很多对你人生有利的东西，久而久之，别人小步慢跑终究会超过在原地打转的你，“天才”这个词也会离你越来越远。

著名演员葛优无论是从20岁开始演戏，还是现在成为家喻户晓的大腕，他从未自满，总是用一副低调谦虚的态度待人处事。读书不敢说读书，觉得自己学疏才浅，便说“看几个字”；当别人夸赞他某一部戏演得出色时，也只是笑着摆摆手，解释说“不过是导演和剧本好”；无论是谁，名气大小，身价高低，跟他讲戏的时候，他也总是虚心聆听，没有一点不满。若想成大事，这种品质是不能少的，就算是天才也不例外。

第九章　施奈德讲“错觉”

本章通过3小节，详细介绍了施奈德关于“错觉”的心理学知识点。本章通过幽默风趣的语言、简洁有趣的配图，让读者很轻松地理解了公开含义和隐藏含义，适用于渴望了解错觉的读者，并能帮助这部分读者显著提高其心理学能力。

科克·施奈德（Kirk Schneider）

美国心理学家，哲学博士。

施奈德主要研究领域是存在—人本主义心理学。他除了重视理论研究外，更重视理论在日常生活中的应用。他倡导人应该对自己的心理状况有所了解，并进行自我心理理疗。

他是存在主义心理学大师罗洛·梅的合作者和继承人，是美国当代人本主义心理学的代言人，也是美国人本主义心理学院创建者之一。

第一节　你为什么要下意识地伪装

施奈德老师问："你伪装过自己吗？"

面对这个问题，几乎全班同学没有人会理直气壮地站起来说："我没有。"



图9-1　人格面具

施奈德老师笑着说："各位先别急着反驳，在我们的日常生活中，每个人多会因为利益或者感情上的缘由而掩盖起自己的真实想法和情感。我把这种现象定义为人格面具。"（见图9-1）

人格面具？夏楠心想，这听起来会让人不由自主地联想到戏剧演员脸上戴的滑稽面具和悲伤面具。

施奈德老师说道："这个概念有一点类似于社会学上的'role　play'角色扮演，是指一个人为了满足他人的期望而特意表现出来的行为。人格面具处于性格的最外层，它常常掩饰着真正的自我。每一种社会文化都是由多种多样的角色组成的，比如，丈夫、妻子、学生、父亲、母亲、神父、警察。

"对于不同的角色，大众都会给予不同的认可与期望，比如我们心目中神父的形象就是正直、神圣、善良与包容。所以，当一个人的社会角色被定义为神父的时候，他不得不把自己心中的偏见收起来，一视同仁地接纳所有来到教堂的人，哪怕这人曾是自己的杀父仇人。"

确实，夏楠心想，假设一个因偷情而深感愧疚的男人向神父祷告，而这个神父转身就打电话把男人的话一五一十地告诉他的妻子，说"喂喂喂，我是神父，刚才你老公跑过来告诉我说他在东莞……"尽管他的举动是出于正义，但得到的也只会是人们的唾弃与咒骂。因为他打破了大众心目中神父的形象。

施奈德老师说道："人格面具甚至还包括人的穿着打扮。这样的行为往往融入了一定的自我认同，同时也能真实地反映出我们的角色以及能力水平，这些对正常的社交有着很大的帮助。当警察穿上制服的时候，其实就等于给自己'戴上'了一个正义与威严的面具。不过时间一长，人格面具会在我们的身上留下烙印，让我们下意识地做一些不必要的伪装。"

何超凡说道："我是一个小团体的主心骨，我身边的朋友无论是分手失恋还是事业低谷都会在第一时间跑来找我倾诉，而我正好思维敏捷，又是一典型的乐观主义者，总能为我哭泣的小伙伴提供优良的解决方案，帮他们鼓舞斗志并且抚慰他们受伤的小心灵。不知不觉中，我就会给自己戴上一个'心灵治疗师'的面具，并且时刻保持一副坚忍不拔，天塌下来我顶着的态度。"

孙昱鹏说道："可不是嘛，有天，你被你的女朋友甩了，那时候你肯定心情忧郁，精神恍惚，但当你身边的好朋友过来问你怎么了的时候，你的第一反应肯定是装出一副无所谓的样子，说我没事啊，就是昨晚熬夜了有点没精神。不是你死要面子，只是你已经习惯了在朋友中扮演一个乐观派的角色，所以你就下意识地把自己的情绪伪装了起来。"

施奈德老师说道："不错，'男儿有泪不轻弹'说的就是这个道理。既然把自己定义为一个刚毅的抠脚大汉或者洒脱的女汉子，自然就会选择去独自承受一些风雨，然后四十五度角仰望天空，让眼泪倒流。

"一个健康的自我是需要依据环境的不同扮演相对应的角色，这就是大多数人群伪装自己的主要原因。当然，有些时候我们伪装自己是为了掩盖心中的'阴影'。所谓'阴影'，它是指一种低级的、动物性的种族遗传，具有许多不道德的欲望和冲动。这里的'阴影'与弗洛伊德提到过的'本我'十分相像，指的都是被人们掩盖在心中的最原始的欲望。由于估计到自我的社会角色以及在众人面前的形象，我们通常会把这类'阴影'压制在内心深处，并且用人格面具把它严严实实地包裹起来。

"举个例子：好比你是美国总统奥巴马，今天下午要去参加联合国的理事会探讨人权问题。因为心情过于兴奋，中午大葱蘸酱、小葱拌豆腐、拍黄瓜吃了好多，然后又啃了几头大蒜。下午开会的时候，轮到自己发言了，刚想说话，身体里就突然冒出一个打嗝的欲望。刚张开嘴，却又想到自己是堂堂美国总统，一国之首，如果在这么重要的场合打出一个惊天的响嗝，那岂不是成了明早的报纸头条，让其他领导人笑掉大牙。况且，仔细回想，今天中午自己吃的这些东西味道也不好闻。最终

他只好把自己的这个欲望深深隐藏起来，装成什么事情也没有的样子。（见图9-2）

“美剧《生活大爆炸》中的生物博士Amy曾经跟好朋友Penny讲到过动物习性，她说母猩猩看到有其他的同性接近自己配偶的时候会往它们身上扔自己的排泄物来示威。几天之后当Penny看到别的女孩勾引自己男朋友的时候，说道：‘现在我的确想往她的身上丢大便。’

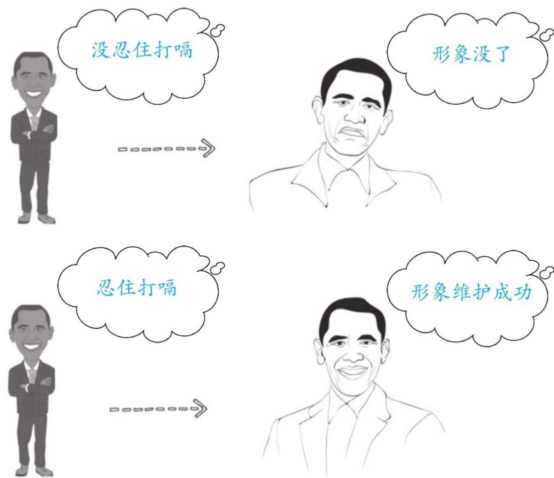


图**9-2**　形象的自我维护

“无论是打嗝，还是往别人身上丢大便，这些都是最原始的欲望，当人们还是猴子的时候就已经扎根在我们的体内了，不过阴影还包括一些不道德的欲望和冲动，这一类别的阴影就显得尤为阴暗。”

施奈德老师接着说道：“再比如，一次单位的年终总结，你明明业绩名列前茅，口碑在众人面前也是首屈一指的，但结果年终大奖发给了你的竞争对手或者一个成绩不如你好，还招人讨厌的同事。此刻你一定是万分不服气，你去找领导理论也无济于事。心中的怒火无处发泄导致你每次看到拿奖的那个人，总是想绊他一脚，往他脸上吐口水，甚至把他老婆睡了来报复他。可是你优雅大度的形象是不允许你去做这样不道德的事情的。因此，再见到那个人的时候，你也只会满脸堆笑地说‘恭喜恭喜’。

“不管是上面提到的哪一种伪装，都是为了满足社会的需求或者掩盖自身的情感。如果你碰巧发现了身边某个人的伪装，给予他们一些理解和一些空间，因为很有可能，这些伪装背后有一些善意的原因，况且人

格面具本身就是人类社会生活的一部分。所以，请大家时刻做到人艰不拆（人生太过艰难，彼此就不要互相拆穿了）。”（见图9-3）

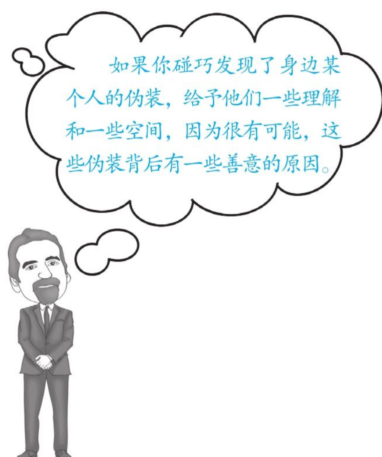


图9-3　给他人一些理解

第二节　让你哭笑不得的错觉

孙昱鹏一脸愁苦地说："我最近不知道为什么老遇过这类事。走在街上远看某个人像自己的好友，走近了看却不是；买房时看起来像是100平方米的房子，购房中介却告诉我只有70平方米；明明是一张静态图，但是怎么看都感觉它好像是在动……"

施奈德老师笑着说："你经历这样让人哭笑不得的事情，这是错觉在捣乱。

"错觉，是指在特定情况下对客观事实产生的歪曲知觉。错觉可以是视觉上的，时间上的，空间上的。在此，我们要先区分两个易于混淆的概念：错觉和幻觉。

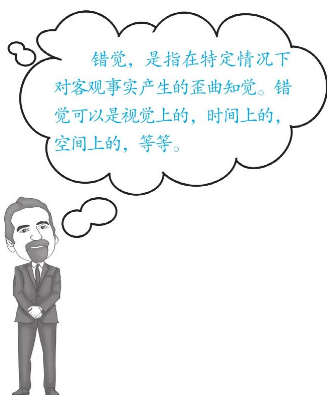


图9-4　错觉

"错觉和幻觉的区别在于错觉的产生是建立在现有的事物之上，而幻觉是不需要外界刺激可以自行产生的。简而言之，错觉是一种错误的感知觉，而幻觉，则是一种虚幻的不存在的感知觉。（见图9-4）

夏楠想到小时候被问到过一道经典的数学题，"一斤棉花和一斤铁，哪个重？"，大部分学生一定会第一时间骄傲地吼出来"铁重！"，其实两个是一样重的；还有在公园划船的时候，我们常常会以为是河岸在动。

施奈德老师说道："有一个很著名的错觉图，两个大小完全相同的圆放置在一张图上，其中一个围绕较大的圆，另一个围绕较小的圆，人们会觉得围绕大圆的圆看起来会比围绕小圆的圆还要小，这就是错觉。但如果你看到了李白在街上喝酒，很明显这属于幻觉。错觉是每个人都有

的，幻觉多见于精神病患者。”

孙昱鹏急道：“那我们为什么会产生错觉呢？”

施奈德老师回答：“别急，且听我逐个分析。首先，我们可能会因为心理因素而产生的错觉，这种被称作心因性错觉。”

张栋兴想到了曹雪芹的《红楼梦》，里面的贾宝玉和林黛玉两个人总是吵架，关系时好时坏。黛玉的丫鬟紫鹃想试探一下宝玉待林妹妹究竟是不是真，便编造了一个“明春家里来接姑娘”的谎言。宝玉听了以后信以为真，赶紧跑出去询问，在大观园中还错将湖中的石舫看成是来接林妹妹的船，于是大喊“把船开回去，把船开回去”。

这种行为很明显有着一部分心理上的因素。一个人在热恋的时候，只要和对方在一起便会觉得时间过得特别快，但是分开后就会觉得时间很慢，另一半两分钟没给自己打电话都感觉好像过了两个小时一样。杯弓蛇影不也是如此吗？

施奈德老师说道：“第二种叫做生理性错觉，是指因为生理因素而产生的错觉。”

曾经有过这样的一个实验：警察给一个一天未进食的犯人蒙上眼罩，扬言如果他再不招供便放干他的血。然后在他的手上拉了一刀，就离开了。犯人被捆绑在椅子上，眼睛也被蒙住，房间里只能听到血滴到地板上的声音，滴答，滴答，渐渐地他感觉到身体虚弱，呼吸困难。

第二天一早，犯人果真死了，可问题在于，他手上的伤口早已经停止流血，听到的那种声音不过是天花板在漏水。手上的疼痛再加上滴水声误让犯人以为自己会死去，最后由于精神因素，造成了他的真实死亡。在水滴声的暗示和自我暗示下，心理矛盾变成了身体症状，出现了生理性错觉。那种虚弱感也不过是因为一天没有进食而已，但他却错认为是失血过多的征兆。

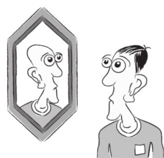


图9-5 产生错觉的人

施奈德老师继续说：“最后一种是病理性错觉，这种错觉通常会在我

们因为生病而导致高热谵妄、意识不清晰的时候出现。”

例如，病人可将正在输液的盐水皮条错看成毒蛇；将床边柜上的花瓶错看成骷髅，将吊灯错看成可怕的巨蟒……病理性错觉常带有可怕的成分，所以患者情绪十分不稳定。当体温降低，意识转为清晰时，病理性错觉也就不医自愈了。（见图9-5）

夏楠说道："生活中有些人会灵活地运用错觉来达成自己想要的目的。一些商店会利用空间错觉来降低经营成本。我曾经遇到过一家灯具商店，里面五花八门的灯具连成一片，璀璨夺目，看了一圈才发现这个商店其实并不大，只是由于墙壁上镶了几面特别大的镜子，乍一看，整个店堂好像特别宽敞明亮，灯具也显得增加了一倍，给人以目不暇接之感。这就是空间错觉在商业中的妙用。"

"是呀，在寸土寸金的高地产时代，如何巧妙地利用空间陈列商品已然成为一门学问，"施奈德老师赞同道，"如果借鉴以上做法，在商品的陈列中充分利用镜子、灯光之类的手段，不仅能使商品看上去丰富多彩，而且还能大幅地减少经营成本。"

价格错觉是消费市场上一个广泛使用的手段。街上的很多商店门前都会挂着"赔本狂甩"或者"半价优惠"这类的促销提示语，为的是让消费者觉得自己家的东西实惠便宜。

在消费市场中两个有趣的现象，第一个是200元的衣服和原本500元，打完折300元的衣服相比，人们普遍会去购买后者，因为从心理上错以为自己省了许多钱。



图**9-6**　刻意营造的商业错觉

第二个就是99元不到100元的价格，便宜；而101元是100多元的价格，贵。其实两者只差2元钱。（见图9-6）

作为消费者，总是希望用更少的钱买到更贵的东西，因此，充分利用价格错觉给商品进行定价对于卖家来说是非常必要的。

施奈德老师继续说："去过日本的朋友应该都去过日本有名的三叶咖啡店。这家店的咖啡口感香浓丝滑，受到了广大消费者的喜爱，但是不知道你们可曾注意到，三叶咖啡店清一色的红色杯子从未变过。不是因为老板偏爱红色，而是他发现不同的颜色会使人产生不同的感觉。于是他邀请了30多个人，将4杯浓度相同的咖啡分别装在红色、咖啡色、黄色和青色的杯子里请众人品尝。所有人一致认为红色杯子中的咖啡太浓了，而认为咖啡色杯子太浓的人约有三分之二，青色则太淡，黄色正好。从此以后，三叶咖啡店一律使用红色杯子盛咖啡，既节约了成本，又使顾客对咖啡质量和口味感到满意。"

一位女同学说：错觉也可以用来穿衣打扮。

施奈德老师说道："不错，2010世界杯阿根廷足球队的前锋梅西无疑获得了广大女球迷的喜欢。说实话，梅西的个子不像有的队员那么高大，但是阿根廷的竖条斑马线队服让梅西的身材显得又高又结实。有些女孩子为了美而拼命减肥，其实不用那么麻烦，为了显得自己身材苗条，可以试着买一些印着竖向线条的衣服。竖向的线条，容易把人的目光引向上下，使人的身材显得纤细，而横向的线条，把人的目光引向左右，让人显得更加丰满。所以女孩子要学会利用错觉买适合自己的衣服。"

第三节　那纵横驰骋的联想

施奈德老师问夏楠："你身边有没有正处于热恋中的女性朋友或好兄弟？如果有，那你一定能体会到那种感觉，就是无论你正在和他们聊什么，话题总能被扯到他们的女朋友身上。"

夏楠还没说话，孙昱鹏开了口："没错！我跟我的一位女性朋友逛街买衣服，她会喋喋不休地跟你讲她男朋友喜欢什么样的款式，她男朋友爱穿什么牌子以及她和男朋友逛街时遇到了某某某；我拉着我的好兄弟去打游戏，他会一直在我耳边碎碎念，'哎呀，我女朋友不让我打游戏，万一她知道了怎么办……'然后女朋友长女朋友短地说个不停。这对于单身的我无不是一种折磨，我的内心在嘶吼——为什么他们总是联想到他们的对象？"

施奈德老师笑着说："就此，让我们带着对身边情侣的羡慕嫉妒恨走进联想的世界。"

联想指的是由于一件事情想起与之有关的其他事情的思想活动。简单地说，外部特征或意义相似的事物之间可以同时反映在我们的脑中并且建立联系，所以，只要一个事物出现，与之相关的另一个事物也会随之出现。联想与想象不同，想象是从一个事物凭空构想出一个不存在或者闻所未闻、见所未见的事物，而联想出的另一个事物是真实存在或者之前就已经保存在记忆中的，两者之间是有关联或者类似的。

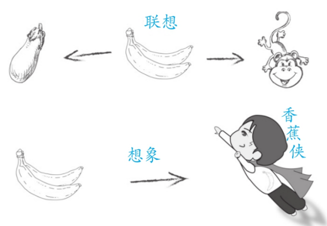


图9-7　联想与想象

施奈德老师说道："比如，我们可以从香蕉联想到茄子，甚至联想到猴子，但肯定不会想到香蕉侠，因为根本就没有香蕉侠这种东西，这就是联想与想象的差异。"（见图9-7）

联想这个概念最早是由亚里士多德提出的，他断言我们现在有的所有观念的产生必伴随另一种与之相近或相反的，或是在过去经验中衍生

出来的东西。17世纪，联想变成了心理学中最常用的术语。巴甫洛夫也用自己创立的条件反射理论解释了联想一词。

夏楠说："你看到卖糖的老奶奶会条件反射地分泌唾液，尽管你并没有吃到糖。"

施奈德老师点点头："不错，词语联想测验可以间接地透露患者的心理状况和特殊情节，这便是心理学投射最早的测验方法。普遍来讲，联想规律分为四种：相似联想，接近联想，对比联想和因果联想。"

相似联想是对一件事的回忆会引起与它性质或者形象上相近事物的回忆。比如，从蜘蛛侠联想到超人，从哈根达斯联想到小布丁，它反映的是两者之间的共性和相似性。写作中就常常借助相似联想来进行比喻和修饰，例如，我们常用松柏或者竹子形容坚忍不拔的性格。除此之外，两个形状相似的东西也可以在脑中建立联系，像德玛西亚和马来西亚。

而接近联想是指两者在时间上或者空间上接近，从而形成联系。我们提到刘关张就一定会说曹操和孙权，去南京旅游无疑要到扬州的瘦西湖转一圈，等等，因为这两者之间的年代和地理位置十分接近。

第三种对比联想，顾名思义，是从一个事物联想到与它相反的事物。相信我们小时候都背过李渔的《笠翁对韵》，天对地，雨对风，大陆对长空，还有清暑殿，广寒宫，塞雁对江龙。显而易见，这里面有很多都是对比联想。

最后一种因果联想就更不用多说了。早上出门看到地是湿的，自然而然就会联想到昨晚下雨了，电视剧《神探狄仁杰》里面狄公能料事如神就是凭借因果联想。很多广告也经常借用因果联想来告知消费者自己的商品可以满足什么样的需求，例如绿箭口香糖的一则广告拍的就是一个中午吃了很多洋葱、大蒜的男人依旧无所畏惧地跟同事聊天，原因就是他嚼了两片绿箭口香糖，无须担心口气问题。

施奈德老师说道："了解了主要的四条联想规律之后，让我们把目光再放回词语联想测验上面来。测验非常简单，医生给你一个词，说出你能联想到的第一个事物是什么，然后记录反应用的时间，有的医生还会使用仪器测试心跳变化、血压，等等。接着，再根据你对不同词语的反应时间，联想到的事物，甚至是口误来推测你的心理状况和一些特殊的情结。"



图9-8　词汇联想测验

“当然，这些词语并不是随意给出的，是经过多次的试验和反馈总结出来的，而且包含很多方面的内容，”施奈德老师强调，“这些词汇好比一把尖刀，可以刺破我们的伪装直接扎到心底。假如别人听到水这个词想到的都是河流、甘甜、清凉之类的词，而你却联想到了死亡或者迟迟不肯说出心里的答案，这就说明这个词汇触动了你的某根神经，可能你因为儿时溺水所以现在心里有很严重的‘水’情结。”（见图9-8）

夏楠说道：“您说得对，曾经有一名35岁左右的中年男子接受了单词联想测验。这名男子对于‘刀’‘打架’‘瓶子’之类的词反应时间远远高出平均反应时间，很快就被推测出这名男子曾涉及一桩酒后伤人的纠纷。这名男子听了分析后惊诧不已，最后和盘托出事情的前后经过。原来，他曾因为酒后与人发生争执，一怒之下一刀刺伤了对方而被判刑一年，由于这名男子出生于德高望重的家庭中，这件事情成为他隐藏多年，不愿提及的心里阴影。不想，却在单词联想测验中暴露了出来。”

施奈德老师说道：“现在科技水平的提高，导致很多人认为单词联想测验属于我那个时期的产物，过于简单，甚至已经过时，但是这种方法所代表的方法论，即刺激产生反应，再由反应推断心理状况，是具有潜在价值的。”

“不光如此，我们还可以从中了解到联想对我们的意义和广泛度，”施奈德老师笑着说，“不过，当你面对好朋友从所有的话题联想到自己的男朋友并且一直念叨他们之间的恩爱小故事的时候，很可惜，我对这一点并没有研究，所以你们只能默默地忍受了。”

第十章　霍尔讲“情绪”

本章通过3小节，详细介绍了霍尔有关“情绪”的心理学内容，语言幽默风趣，适用于渴望了解情绪心理学的读者。

斯坦利·霍尔（Stanley Hall）

美国心理学家、教育家，美国第一位心理学哲学博士，美国心理学会的创建者。

霍尔早年曾经在莱比锡大学接受过冯特的实验心理学训练，回到美国之后，他在霍普金斯大学设立了心理学实验室，着力研究发展心理学。

霍尔认为，实验心理学所能研究的问题太狭隘。因此，他采取功能主义态度，强调发展心理学的重要性。

第一节　情绪心理学

孙昱鹏拿着手机吐槽："能不能不要一天在微博和朋友圈里发那么多的状态，为什么吃个苹果都要感慨一下？！一天哪来那么多的情绪波动，心理活动可不可以不要那么频繁！"

很明显，孙昱鹏是在吐槽网络上整日无病呻吟，把微博朋友圈刷屏的那些人。不光是他，许多人也有过类似的经历，有时候看看手机，上上网，却发现里面全是同一个人的动态，实在让人受不了。

夏楠赶紧拉着孙昱鹏来到心理课堂，因为今天的心理学老师霍尔，对情绪可是大有研究的。

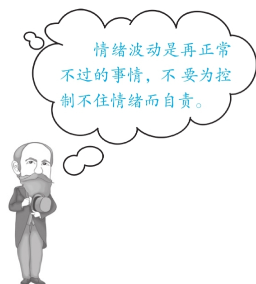


图10-1　人的情绪波动是正常的

霍尔老师说："其实，情绪波动非常正常，它一直在我们的生活中扮演一个很重要的角色。它是激发心理活动和行为的主要元素，同时也是人际交流的重要手段。总之，一切行为都可以触发我们的情绪变化，情绪变化也会反作用于将要发生的行动。"（见图10-1）

除了微博、朋友圈里面那些整日把自己的情绪表达在网络上的人之外，心理学也一直抓着人们的情绪不放。因为它有助于心理学家了解我们的心理活动以及探索情绪与大脑之间的内在联系。

心理学会把情绪定义为个体根据客观事物是否满足自身需要而产生的态度体验。就像有人赞美我们时，我们会感到愉快，有人责备时，我们会感到不公，从而产生沮丧的情绪。但是，也有一些学派对情绪有着独特的见解。

精神心理学派弗洛伊德老师认为，情绪是受无意识控制的，但又是我们可以意识到的事物。它是源于我们内心深处的心理能量的一种释

放。

霍尔老师解释道：“比如，一个人坐公交的时候，不小心被人踩了一脚，可能他心里挺不高兴的却没有表露出来，过了一会儿，这个人又被踩了一脚，他还是笑了笑没有发火，不幸的是，他再一次被人踩了一脚，他想都没想直接骂了出来。刚才的经历在他的内心积攒了不爽的情绪，最后的那一脚导致这些内心的情绪一瞬间释放了出来。

“看过了精神学派的分析后，我们再来看看心理学是如何理解情绪的。心理学认为，情绪是一种遗传反应的模式，它涉及一个人整个的生理活动，特别是内脏和腺体。我们害怕的时候会加速腺体的分泌，一旦害怕的情绪产生，即使在冬天，我们也会汗流浃背。”

夏楠说道：“消极刺激可以引发焦虑或者恐惧，积极刺激可以引起欢快或者愉悦的情绪反应，而排除积极情绪又会引起焦虑或者恐惧。对吗？”

霍尔老师点点头，说道：“这几句话的意思就是如果我们吃苦的东西，会产生消极的情绪，但如果让我们把味道苦的东西从嘴里吐出来或者吃甜的东西就会感到愉悦，再次把嘴里的糖吐出来又会产生消极的情绪。”

我们都学过化学，根据元素周期表，我们知道每一种物质都是由不同的原子或者电子组成，像水分子就是由两个氢原子和一个氧原子组成的化合物。

其实情绪也一样，是由不同的元素相结合而构成的。这就要说到冯特老师的情绪三维理论了。他认为情绪是由愉快—不愉快，激动—平静和紧张—松弛这三个维度构成的，就好比空间几何里面的x轴、y轴和z轴。

我们生活中感受到的每一种情绪都是处在这三个维度中不同的位置。举个例子，当我们历经千辛万苦终于爬到山顶，之后会感到愉悦，激动，身体舒畅，不像爬山时那么紧张。所有的情绪都可以用冯特老师的三维理论进行剖析。

尽管冯特老师的三维理论是出自主观上的自我描述，但相对其他的理论更加切合实际，也更容易被人接受。后来许多诸如此类的情绪维度量表，像施洛伯格的三维理论、伊扎德的思维说等都是在冯特老师的基础上加以改造，衍生出来的。

既然说到情绪，我们来谈谈如何控制自己的情绪。

有的人常常因为各种原因掩饰自己的情绪，把愤怒、忧伤都压在心底，同时，有的人性格直爽，想到什么就说什么，对自己的情绪丝毫不加以控制。这两种极端无疑对我们的身心成长都是有害的，前者可能会导致忧郁症，而后者则会让我们因为一些不必要的争吵而失去很多知心朋友。

霍尔老师说："我觉得，控制情绪不代表违背自己心愿地一忍再忍，而是敢于直视自己的负面情绪，并学会利用它们。当有人严厉地指责我们的时候，与其撕破脸和他大吵一架，不如把他的指责看作是一种帮助，虚心接受，有则改之无则加勉。如果你无法看开，那也可以选择换一种方式来发泄自己的消极情绪。假如，面对老板的批评指责，你内心十分不爽，却又因为害怕丢了工作而不敢骂回去的时候，不妨到健身房或者球场上痛快地玩上一两个小时，等你满头大汗时，之前的那些消极情绪也就烟消云散了。"

不管是哪一种方法都可以有效地控制好自己的情绪。每次在发火之前先思考一下，为这种事情发火值得不值得？难道自己就没有做错的地方吗？一定要发火才能解决，就不能静下心来好好地谈谈吗？其实，这样一想，你会发现生活中的很多事情都没有必要争吵。

霍尔老师说道："或者，还可以像电视剧《武林外传》里面的郭芙蓉一样，每当自己脑海中产生了揍人的想法时，就心中默念三遍'世界如此美妙，我却如此暴躁，这样不好'。如果你已经满腔怒火，连思考的能力都没有，不妨先一个人冷静一下，睡一觉，第二天起来再解决。"（见图10-2）



图10-2 自我控制情绪

总而言之，希望每个人都可以控制好自己的情绪，避免那些伤感情

而且不必要的争吵。既然退一步可以海阔天空，那么看开一点又有何不好呢？

第二节　最大的悲哀是无助

霍尔老师仰头长叹："有人说世界上最可怕的不是苦难，而是你已经习惯了苦难，不再试图去反抗，去改变些什么，只是静静地坐在那里等待苦难来袭。我们都体会过无助的感觉，但你可曾想过，无助是可以被锻炼出来，养成习惯的。"

老师举了个例子：美国心理学家塞利格曼以前就做过类似的实验。他把狗关在一个笼子里面，并在笼子内安装了蜂音器，只要蜂音器一响，就往笼子内通电，笼内的狗无法逃避，只能忍受电击带来的剧痛。如此重复一段时间之后，在蜂音器响时打开笼子的铁门。所有人都以为狗一定会发疯一般地跑出笼子，可是不然。笼子里的狗不但没有逃，反而倒在地上流着口水呻吟，身体还一直抖个不停。（见图10-3）

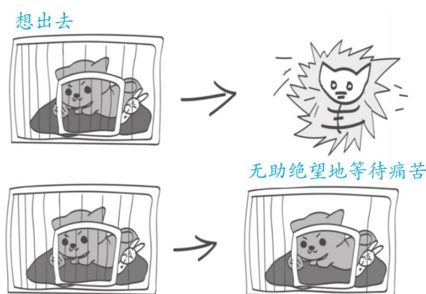


图**10-3**　无助的狗狗

霍尔老师把这种本来可以逃避却无助绝望地等待痛苦的行为称作习得性无助。习得性无助是指动物在经历了某种学习后，在情感、思想和行为上表现出极其消极的心理状态。不光是动物，习得性无助在人类的身上也会发生。

夏楠仔细一想，学校里面确实有学生因为多次努力学习之后依旧分数不理想，最终放弃学习，变得懒散、怠慢、消极，不管大考小考都是糊弄过去。他们拖延作业，一遇到困难的数学题很快就放弃。很有可能他们成绩不高只是因为学习方法上的错误，明明有机会改变自身情况，却只是无助地接受。

霍尔老师说道："在我提出这个概念很多年之后，依旧有人在继续习得性无助的实验。在美国费城的天普大学，菲立普和其他三位实验人员训练老鼠认识警示灯的作用。每当警示灯亮起，五秒钟之内将会有电击

出现。在实验箱的另一端是一个绝缘体的小房间，只要走到这个区域内就可以避免电击。一旦老鼠明白了警示灯的含义就可以走到旁边的安全区来保护自己不受电击的威胁。在老鼠学会了这一点之后，实验员又用一块隔板把安全区挡住，这样一来，老鼠就不得不忍受更加持久的电击而且不能逃避。出乎意料的是，后来当隔板被拿走，老鼠还是无法学会逃避，只是呆呆地在原地等待电击。”

霍尔老师指出：“如果一个人已经认定自己无法完成这件事，那么无论面对多好的奖励，他都是无动于衷的。不得不承认，世界上最大的悲哀的确是无助。消极、堕落都是无助的副产物，不过无助还有一个很有趣的附带品，就是斯德哥尔摩综合征。”

1973年8月的瑞典，首都斯德哥尔摩的一家银行被两名全副武装手持枪械的劫匪抢劫，同时劫匪扣押了4名银行人员作为人质与当地警方对峙了6天之久。6天后，当警察已经做好了危急情况下击杀劫匪来保证人质安全的准备时，4名人质中的3名人质把劫匪围了起来，保护他不会受到警方的危害。

事后，人质非但没有提出控诉还出庭为劫匪做辩护，更有趣的是人质中的一位女性爱上了其中一名劫匪，他俩人最后订了婚。这等怪事让人百思不得其解。

后来，为了解答人们心中的疑惑，心理学家开始着手研究这种现象并将其命名为斯德哥尔摩综合征。斯德哥尔摩综合征其实也是习得性无助的一种，它向我们证明了人是可以被驯养的。

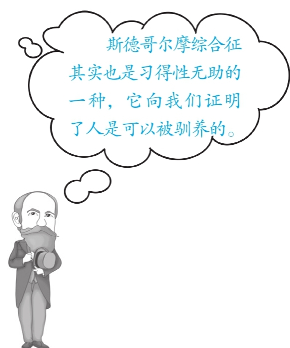


图**10-4**　斯德哥尔摩综合征

假如，一个人被囚禁了起来，每天遭受非人的虐待和侮辱，但是一直不被杀死。时间一长，就算欺辱他的那个人良心发现，放他离去，他

也不会真的离开，反而会对这个欺辱他的人心存感激，把他当成生命中最重要的人。（见图10-4）

因为在囚禁期间的心灵和身体上的双重痛苦外加与外界没有丝毫的联系，已经让这个人变得极度无助，以至于之后他忘记了如何反抗，以为承受痛苦是他生活中无法逃避的一部分，而实施痛苦的那个人随便的一点小恩小惠，都会让他觉得仿佛是耶稣转世，救命恩人一般。说到底，无助已经在他的心里扎根发芽，让他忘记了本来的自己。由此可见无助的可怕性。

霍尔老师说："幸运的是，习得性无助是可以被矫正的。下面我就为各位讲述一下。"

首先，无助成性的人需要先充分理解习得性无助的成分。让他们意识到原来的自己根本不是这样的，是由于受到了太多挫折而且自我意识不够强大而导致的。没有人生下来就是消极无助的，一定是受到了外界环境的打击，比如父母、老师的指责，同学的嘲笑，才会变成这样，或者是因为自身面对困难的勇气、努力不够。

然后要帮助他们发现自身问题，很多人在无助的状态下依旧感到安逸正是因为他们完全沉浸于其中，不能发现自身的不足以及无助所带来的坏处。

接着就要教给他们如何改变，驳斥这种安于现状的想法，驱除内心深处的无助感。可以跟他们分享成功的喜悦以及成功的途径，还要让他们相信无论是什么样的困难都是可以被克服的。通常来讲，一个内心无助、情绪消极的人周边朋友也一定是类似的，所以，可以带他们多接触一些积极乐观的人，让这些朋友的正能量去影响、改变他的思想。

总之，习得性无助的主要矫正策略就是自我认知、自我谈话、自我控制和自我评价。

虽然我不知道霍尔老师年轻的时候是有多憎恶狗这种生物，但是我们都从他的实验中见证了无助这种负能量的危害。可能正在看这篇文章的你也经常感到无助，不过我觉得你想要过什么样的生活就会遇到什么样的困难，如果你遇到的是上等的困难，那么就证明在困难的背后迎接你的是上等的生活，所以在面对困难的时候，无须感到无助，凡事都是有解的，只要自信、无畏地坚持下去，故事的结果一定是你想要的那种。

霍尔老师笑着说："所以啊，就算生活真的那么不如意，也要保持乐

观，耐心等待，解决方案就在眼前，如果连跑过去的能力都被抹杀得一干二净了，到头来只能任人宰割。”

第三节　你的工作与你的情绪相符吗

霍尔老师笑眯眯地说：“各位是否有过这样的经历：看着办公桌上的图纸、材料，左思右想可就是没有一丁点的思路；会议中某位同僚的提案明明很有价值，却在第一时间被否定了；梦想着做一名画家，但是提笔时脑子总是空空的，没有想法。这些情况的发生可能不是因为你的能力有问题，而是因为你的工作与你的情绪不符合。”

夏楠说：“您这样说难免会有一点抽象。”

霍尔老师说：“是吗？那让我们先来探讨一下情绪。我们都知道情绪分为两种，积极情绪和消极情绪。但是你肯定不知道，像愤怒、恐惧、忧郁这些消极情绪在面对巨大的挑战时，提供给我们的帮助比积极情绪还要大。”

霍尔老师讲述道：“恐惧是当我们感知到危险来临时会做出的第一反应，忧郁是失落的信号，而愤怒则是我们的资产被侵犯后的表现。无论消极情绪中的哪一种都是我们应对外界威胁的第一道防线，它使我们全副武装，做好应战的准备。”

这些威胁往往都是非赢即输的。好比一场比赛，要么你得分，要么我得分。消极情绪在这种时候会起到主导作用，使我们的思维变得敏捷，更加专注认真。这场比赛的结果越出乎意料，比分相差越悬殊，消极情绪就越强烈。

简而言之，是消极情绪帮我们取得成功，这时，不由得有人会问，那积极情绪去哪儿了呢？实话告诉你们，自信、满足、幸福之类的积极情绪只有在成功之后，才会像战利品一样出现在我们的面前。

根据我们心中积极情绪和消极情绪所占比例的不同，我们的行为也会有所区别。有的人是积极情绪主导，多小的事情都可以给他们带来幸福感，而且会持续很长时间。

也有的人天生就是消极情绪占主要地位，即使获得巨大的成功，他们也不会欢呼雀跃。大部分人都处于这两个极端的中间。

霍尔老师说：“积极情绪和消极情绪对于同种工作有不同反应以及利弊。消极情绪可以拓展我们的思维，让我们变得更有想象力和创造力。”

夏楠点点头，一项有关医生的实验恰好证明了这一点。44名医生被

随机分到3个小组中，第一组的每个人都会得到一小包糖果，第二组任务是大声朗读人本主义对医生的看法，第三组则是控制组。然后给所有医生一个很难诊断的乙肝症状，让他们说出自己的诊断步骤，结果是得到糖果的那一组的医生回答得最快最准确。因为收到糖果的人普遍有着很好的心情，这种积极的情绪让他们思维更加清晰。（见图10-5）



图10-5　一项有关医生的实验

霍尔老师说道："除此之外，我对于积极的情绪还有另外一种'幸福但愚蠢'的看法。某学校的大学生被要求判断自己能否控制一盏灯，这个灯有的时候可以被控制，只能在人按下开关的时候才会亮起，但是有的时候却不能被控制，灯时亮时暗，无论被测试者是否按下开关。最后的结果出乎意料，相对抑郁的那些同学可以准确地判断出自己是否可以控制灯，而那些不抑郁的同学却无法正确地进行评估，即使当自己没有控制权的时候，也会觉得自己掌握着35%的控制权。"

夏楠恍然大悟，尽管有积极情绪的人更容易成功，但是有些时候他们会过度自信，他们的确记住了很多快乐的事件，甚至记住的比实际发生的还要多，同时忘记了那些不快乐的回忆。

如果有积极情绪的人获得了成功，他们觉得这是自己能力的体验，日后还会成功，相反，如果失败了，他们会把失败归根于小失误，或者运气不好。那些持有消极情绪的人，可能生活中的幸福感不会那么多，可是大部分都是正确的，会公正地评估正确和失败，而不是偏向哪一方。

霍尔老师跟我们分享了他的朋友——塞利格曼老师主持心理系系务会议的故事：数十年的经验告诉他，当开会地点选择了一个阴暗、没有窗户、没有生气的地方时，几乎每个人的脸上都写满了不愉快，以一种批判、挑剔的眼光看待那些接受面试的人。这种情况下，受聘率几乎为零，塞利格曼老师和他的同僚们拒绝了许多优秀的年轻学者，而这些人

后来都成为了世界知名的心理学家。

由此我们可以看出，消极的情绪会引发一种挑剔的思维模式，而积极的情绪就不一样，它会带着一种寻找优点的眼光去待人接物，使思维变得更有创造性、包容性。所以，在生活中，我们需要选择不同的情绪去面对不同的工作。

霍尔老师说道："像研究生入学考试、计算个人所得税、校对编辑、辩论比赛、决定上哪一所大学这类的事情更多的是需要我们的批判性思维，应该用消极情绪去面对。比如，在自己烦恼或者对某件事想不通的时候，一个人坐在长椅上，或者下雨天安静地望向窗外，这些不安、悲伤的情绪不但不会造成妨碍，反而会帮助你思考，让你的决策更敏锐。"

"而面对那些需要想象力、创造力的工作，比如，设计销售方案、创意写作、绘画、即兴音乐的创造，等等，积极情绪会为我们提供更大的帮助。听一段轻松舒适的音乐，到风景秀丽的地方逛一逛，类似的行为都可以产生积极情绪。"

夏楠恍然大悟：由此可见，我们在开头所讲述的那些情况，很有可能是因为我们选错了工作时的情绪。静下心来，分析一下自己的工作具体需要一份什么样的心态，是更注重创造，还是更注重批判。在思考完之后，再根据工作情况去培养自己的情绪，如此一来，工作的效率自然会提高不少。

霍尔老师认真地说："当然，无论是积极情绪还是消极情绪，只是起到一个催化剂的作用而已，在工作生活上，起主导作用的还是我们自己。"（见图10-6）

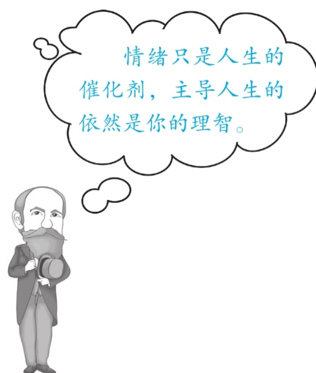


图10-6　人生由理智决定

第十一章　塞利格曼讲“快乐”

本章通过3小节，详细介绍了归纳与发散的心理学问题，通过阅读本章内容，读者就能明白，只有寻找到快乐的根源，才能真正快乐。在寻找过程中，心理学能力尤其重要。

马丁·塞利格曼（Martin Seligman）

美国心理学家。

塞利格曼毕业于普林斯顿大学，随后进入宾夕法尼亚大学著名的所罗门实验室从事心理学研究。

他主要从事习得性无助、抑郁、乐观主义、悲观主义等方面的研究，十分重视心理问题的临床诊断和心理学理论的临床应用，是全美享誉盛名的心理学学者和临床咨询与治疗专家，也是积极心理学创始人之一。

第一节　快乐来自哪里

今早，张栋兴提了个问题："我不少朋友都在抱怨社会，不满身边的人和事，可是回想十几年前，当我们还没有ipad、电影院、手机，没有一个月七八千的工资，人们的快乐比现在要多很多。那时候，不用为蜗居发愁，不会因金钱而惆怅。是不是时代进步之后，快乐变得越来越难得？"

夏楠想了一下，不知道应该如何回应他，于是说："今天是塞利格曼老师的课，主要是讲快乐的，我们还是听听塞利格曼老师怎么说吧。"

塞利格曼老师："快乐的科学首先面临的问题就是什么最能让我们感到快乐，财富？学历？青春？婚姻？"

在对人们的调查研究中发现，如果一个人不用为衣食住行而发愁，高额的收入并不能带来多大的快乐。而良好的教育与高智商对快乐的增长也没有多大的帮助。放眼当下，很多研究生博士毕业之后，拿着文凭满大街找不到一个理想的工作，而农村一些文化水平较低的人反倒不用为这些事情烦恼。

同样，年轻也不能保证快乐。美国疾病管制局的一项调查告诉我们，20～40岁的年轻人情绪低落的时间比65岁以上的老年人还要长。不过，综合来看，拥有宗教信仰的确有带来好心情的作用，不过我们很难确定这种快乐是来自于神灵还是宗教团体。

最后，人们发现亲情友情和爱情能带来快乐。塞利格曼对当地大学生的调查问卷显示，最快乐与最不丑忧郁的学生只占到10%，他们最明显的一个共同特征就是都有亲密无间的朋友和幸福和谐的家庭，并且他们还会花费一定的时间与他们相处。



图**11-1**　工作也可以带来快乐

塞利格曼老师说道："在我写的《真实的快乐》中提到过，快乐主要是由三个要素构成，即享乐、意义和参与。享乐是指一些能让我们感到开心的事，比如读微博上的笑话，看搞笑的美剧电影，去KTV、台球厅、夜店之类的。意义就是人们通过发挥个人特长，努力工作后达到我们想要的结果，实现目标时感受到的快乐。而参与是对家庭、工作、爱情与嗜好的深度投入所带来的快乐。"（见图11-1）

夏楠对比了这三项要素，发现享乐给人们带来的快乐时间最短，而且很有可能还会导致一些不好的情绪。很多青年人都去过夜店或者迪厅，在灯光、香烟和酒精的刺激下，我们会暂时忘记烦恼，甚至运气好的时候还能遇到几个漂亮的美女。可是第二天起床，等待我们的是酒精带来的头痛，拖着疲惫的身子去上班。还可能会因为自己喝醉之后所干的一些违背良心道德的举动而感到愧疚。而且这种享乐大部分都是伴随着高额的消费。

塞利格曼老师说道："努力工作也能带来快乐。仔细想一想，从小到大，我们会因为作业得了优、考试拿满分、领导发奖金等事情欢呼雀跃。付出辛劳的汗水，然后收获，这种快乐相比于单纯的享乐更加有意义，更能让我们生活充实，对未来充满希望。不过，快乐是需要分享的。"

夏楠想到了电视剧《北京爱情故事》，里面的石小猛为了不用再在北京这个大城市里面苟延残喘，为了让别人看得起他，用自己的女朋友沈冰做筹码换来了金钱地位，后来还出卖了自己的好朋友疯子来让自己手上的权力扩大。可最后，他一个人坐在偌大的房间里面，孤独地抽着烟，无比怀念以前和兄弟们喝酒的日子。没有了家人、朋友，就算他再有成就也是孤独的，因为无人分享。

由此可见，若想获得长久的快乐，我们需要培养社交技巧，建立亲密的人际关系。

孙昱鹏举了个例子：在相亲节目《非诚勿扰》中有一个女孩说过，"我宁可坐在宝马车后座哭泣也不愿意坐在单车上欢笑"。难道，金钱真的能给我们带来快乐吗？如今社会中有很多年轻貌美的女孩大学刚毕业就被人包养，和一个年龄比自己大几十岁的人结婚。为了钱而出卖自己的感情和身体，在无数个被惊醒的夜晚，她们会不会感到孤独？看着家里各种名包，她们真的快乐吗？

电影《当北京遇上西雅图》中，汤唯扮演的女主角就是如此。男朋

友有了工作没日没夜地操劳，就连她生孩子的时候也不在身边陪伴着。“我开心他给我买个包，不开心也给我买个包，情人节一个包，圣诞节一个包，我给他生孩子也是一个包，我就是个包。”这是汤唯在电影里面说的话，由此可见，这样的金钱生活她并不开心。

塞利格曼老师说道：“其实，就算我们不能花十几万给女朋友买名牌包、香水，只是手拉手和自己的心上人一起逛公园遛弯也能收获不菲的快乐。不管面临着金钱还是房子的困难，都可以携手并肩一起面对。或者，和家人朋友坐在一起聊聊天，甚至拌嘴吵架都会比一个人孤单地过活要快乐得多。不光朋友家人能给我们带来快乐，单纯地做自己喜欢的事也能收获莫大的快乐。”

张栋兴也说：“有一则这样的寓言故事。曾经有一群年轻人四处寻找快乐，却毫无头绪，只好去请教苏格拉底老师‘快乐来自哪里’，苏格拉底说，‘你们先帮我造条船吧’。为了得到答案，这群年轻人不得不暂时把寻找快乐的事放到一边，开始造船。经过两个多月的努力，他们终于造出一条小船，他们把小船推下水，请苏格拉底上船，一边合力荡桨，一边放声高歌。这时，苏格拉底问他们‘你们快乐吗？’他们齐声回答‘快乐极了’。”



图**11-2**　快乐的深层次来源

塞利格曼老师说道：“是呀，享受、意义和参与，无论是这里面的哪一种方式，都可以给我们带来快乐的感觉。其实快乐，也可以说成两个东西，一个是需求；另一个是认可，我说的享受，也可以理解为在满足需求的同时去获得认可。在饿的时候吃饱了就开心，如果仅仅是这样，那人们为什么还要追求吃好吃贵，其实无非就是为了一种认可，让大家觉得你吃得好，或者自己认可自己吃得好，这就变成了享受。”（见图11-2）

“而有意义的事，无非就是在广大朋友圈子的三观对自己影响下自己

觉得自己完成后可以获得他人认可的事，自己相信他人会认可你，于是你就自己认可了自己。很多人都强调成功与否其实在自己，自己认可自己成功，你就会享受到成功的喜悦，而有时即便大多数人都觉得你成功了，但你的圈子里却有大把人做得比你好，你也会觉得没有体会到那份喜悦。”

夏楠说："郭德纲说过，人往下看，你会活得很快乐。参与的快乐，同样很大一部分来自认同感，一起为某个目标而努力，互相鼓励，最终成功完成后对每一个参与者做出的贡献，自己首先给予其他人认可，并在潜意识里反推认为别人同样给予自己在团队里价值的认可，不论其他人是否真的都这样想，这都会让人快乐。但即便知道了快乐是什么，快乐依旧很难追逐，你若以快乐为目的刻意去追求反而会被其他的因素所困扰。”

塞利格曼老师说道："是啊，快乐从不独自而来，常常结伴而行，就像我们身后的影子一样，只要你朝着有光的地方走，快乐就会紧紧地跟在我们的后面，寸步不离。”

第二节　八个创造快乐的招数

塞利格曼老师说道："你是否还在为身边的琐事闷闷不乐？可曾一心想要追逐快乐却屡受打击？或者特别羡慕身边那些整天有说有笑，好像从未被烦恼缠身的朋友？你快乐吗？想知道如何抓住快乐的小尾巴吗？"

孙昱鹏悄悄说："积极心理学的创始人塞利格曼老师的快乐小课堂开课了！八步，轻松收获快乐，从此笑口常开，无忧无虑，长命百岁！"

夏楠被孙昱鹏逗笑了。

塞利格曼老师接着说："好吧，我的快乐招数是否真的能让人长命百岁我们无从了解，不过有一句俗语叫做笑一笑，十年少。由此可见，保持快乐对人的身心健康还是有一定益处的。



图11-3　快乐是可以被创造出来的

我们都知道快乐是一个十分抽象的概念，它总是作为某种行为的赠品来到我们身边，挂着非卖品的标签，却是我们最想要的东西，就像小时候泡泡糖里的贴画，干脆面里的《水浒》人物卡，虽然往往不一定是我们想要的。快乐是一种无法苛求的存在，我们常说有心栽花花不开，无心插柳柳成荫，虽然如此，但是快乐的创造的的确确是有法可循的。"（见图11-3）

塞利格曼老师给学生们介绍了快乐创造法：

第一招——心存感激。

在一家酒吧里面，一个男的独自喝着闷酒，脸上写满了不悦。这时，一个老人走了过来，询问他为什么不开心。男人说，"我失业了，现在交不起房租，女朋友也骂我没用，吵着闹着要和我分手。我觉得我被上帝抛弃了。"他叹了一口气，"如果能从天而降一千万该多好啊！"

老人说“我老了，眼睛花了，可是我还想再看看这个世界。小伙子，我出两百万买你的眼睛你愿意吗？”男人连忙说“不行不行，如果我把眼睛给了你，我怎么看书，怎么看风景，怎么看我心爱的女人和未来的孩子？”

老人又说，“那我出四百万买你强壮的双手可以吗？”

“那怎么行，我最喜欢打篮球，如果没有双手，我连篮球都不能碰了，你还不如杀了我呢。”男人说道。

老人又问“那我花四百万买你的两条腿可以吗？”男人大怒，“当然不可以，我还想带着我的妻子环游世界，还想以后陪我的孩子奔跑玩耍。我警告你，我身上的所有都是我父母给予我最好的礼物，你不要妄想用金钱买走他们。”

老人笑了，“小伙子，我出两百万买你的双眼，你不卖；我出四百万买你的双手你也不卖；我出四百万买你的双腿你依旧不卖。这些东西加起来，你已经有了一千万啊。”

回想一下我们身边，很多人都是如此，经常抱怨，对这个不满，对那个也不满，总认为身边的事情不够好，就算领导发奖金了也会报怨发得太少。上班烦，回家也烦，无论谁干什么总能挑出点刺来，一天到晚愁眉不展。他们不快乐是因为他们没有一颗感恩的心。我们没有残疾，不是孤儿，又有什么理由去抱怨这个世界呢？

感谢春天，让我们看到花的娇艳；感谢夏天，让我们感受烈阳光的热情；感谢秋天，让我们懂得落叶的奉献；感谢冬天，让我们体会冰雪的洁净。

第二招——时时行善。

这里说的行善不是让你忍痛割爱，给希望小学捐个几百万，而是指生活上的一些小事。比如排队时，可以让赶时间的人排在你前面，坐公交车主动让个座。赠人玫瑰，手有余香。这样的行为会让你心情舒畅，还能赢得别人的笑脸、赞许甚至仁慈的回馈。这些事情都会让人感觉到快乐。

第三招——品尝乐趣。

生活中美好的事物有很多，只是我们常常忙于奔走而忘记留意身边的风景。电影《画皮》里面的狐妖法力高强，容颜不老，但却一心想要成人。原因很简单，她感受不到阳光，闻不到花香，没有幸福与疼痛的

感觉。在狐妖变成人后，她说的第一句话就是“栀子花好香”。其实我们也该如此，停下脚步去感受春风的轻拂，看旭日东升，惊涛拍岸，冰雪消融。美丽的景色可以驱除心中的不愉快，让我们的心情也变得美丽。有的心理学家还建议，可以把这些快乐的时光如相片一样存在我们的脑海中，在不开心的时候回忆。

第四招——感戴良师。

如果有人在你的迷途上为你点亮一盏灯，你一定要向他致谢。这样的恩惠你要是都能觉得理所当然，那还有什么事情可以打动你呢？你越是感激身边那些帮助你的人，你越会觉得自己是上天的宠儿，自然而然，你的心情也会改变很多。同样一件事，别人帮助了你，你可能觉得这是理所应当的事情，一点也不放在心上；相反，你也可能会想，这又不是他的本分，他帮助我，是我的幸运，这样一来，你这一天都是阳光明媚的。

第五招——学习宽恕。

对那些曾经伤害过你的人，约他们出来喝杯茶、打打球以表示宽恕。地铁上有人不小心撞了你一下或者踩了你的鞋，不要发怒，留下一个漂亮的微笑给他们。这样的举动不是没心没肺，而是帮自己清扫心灵。心的位置是有限的，假如你不能放下怨恨与不满，那么你的心中满满都是这些令人不悦的事情，一旦你宽恕了他们，你的心中会有更大的位置留给那些你爱的和爱你的人们，以及那些美好的小细节。宽恕别人，就等于帮自己减压。

第六招——爱家爱友。

其实人们对生活的满意度和金钱、地位、健康之间的关系并不是很大，更多的是受你的人际关系的影响的。就算你身无分文，你依旧可以拥有一群愿意把辛苦找来的面包分你一半的贴心好哥们，哪怕你没有地位，你还有着一群和你说笑打闹的合作伙伴，如果你大限将至，身边坐着爱你的父母，疼你的妻儿，你此生又有什么遗憾呢？所以，多花点时间去陪陪家人、朋友，你不需要给他们带多贵重的礼物，几十块钱的水果点心就足以表达你的心意了。

第七招——运动锻炼。

工作之余，不妨到健身房锻炼一下身体，体会一下大汗淋漓的感觉。上学的时候，每年都会有运动会的比赛，你拖着沉重的步子，拼命冲到八百米终点线的那一刻，你的心里只有一个字——爽！无论是打

球、跑步还是其他的什么运动，我们看重的并不是输赢，更多的是享受这个过程。生物研究表明，在人身体运动时，由于激素的分泌加快，人很容易感到兴奋、快乐。与其窝在家里等着身上发霉，还不如出门跑一跑，跳一跳。

第八招——逆境自持。

人生难免不顺，我们可以为解决问题的办法而困扰，但千万不能被困难击倒。美国著名大学西点军校的校规极其严格，很多人由于受不了学校的制度在第一年就转学了，西点大学被誉为全美毕业率最低的大学。但是，里面出来的人如野草一般，坚忍不拔，春风吹又生。有人好奇这样的优良品质是如何培养出来的，答案是一句话“合理的要求是训练，不合理的要求是磨炼”。就凭借着这一句话，西点军校的学生从未抱怨、苦恼，无论前方等待他们的是怎样凶残的野兽，他们都毫无畏惧。如果我们每个人都拥有这样的品质，那我们都可以笑对困难，逆流而上。

塞利格曼老师说道：“这就是我的快乐八步法，与君共勉。”（见图11-4）



图11-4　快乐八招

夏楠想到了《圣经》里面的一句话“喜乐的心乃是良药，忧伤的灵使骨枯干。”美国卡耐基梅隆大学的心理教授谢尔登博士调查过，忧郁的心情和长期的压力会使身体里的免疫细胞敏感度下降，从而增加患感冒的概率。

塞利格曼老师说道：“压力会使油脂分泌增加，毛孔堵塞，导致青春痘的产生。同时，糟糕的心情还会使女性患乳腺癌的概率翻倍，但是放松不仅可以延迟疾病的恶化，而且能加快康复的进程。由此可见，保持一颗欢乐的心的确是对身体有好处的，所以有事没事多笑笑。”

第三节 婚姻从来都不是坟墓

塞利格曼老师说："很多人都以为婚姻是爱情的坟墓，可我从来都不这么认为。婚姻是世界上能让人感觉最幸福最开心的事情。我举过一个这样的例子，假设你是一个银行家，某位有着良好的信誉、绝佳的抵押品和光明前途的企业家找你贷款，不用想，你一定会毫不犹豫地借给他。相反，如果申请贷款的是一个年事已高，前途暗淡并且曾因无力偿还贷款而被银行没收抵押品的低薪阶层，你肯定会拒绝。"

夏楠点点头，这种行为倒是可以理解。但话说回来，谁没有落魄无助的时候。我们之所以可以度过一个个人生的低谷，就是因为有那些不计较得失，不在乎我们的身价、地位、容貌，一直爱我们的人在身边陪伴着我们。是爱在一边嘲笑着那些自私的理论。世界上没有什么比那句"从今天开始，不论好坏、贫富、生病与健康，我都会爱你，珍惜你，直到死亡把我们分开"更动听，更美好。



图11-5 婚姻会给人极大的满足

塞利格曼老师说："除了婚姻中爱的伟大之外，快乐都来自于我们自身的行为和心理状况，而婚姻是唯一一个能让我们感到快乐、幸福的外界因素。"（见图11-5）

孙昱鹏说："没错，当被问起上一件伤心事是什么，几乎每个人的答案都是失恋。由此可见，感情的好坏对我们情绪有着相当大的影响。"

张栋兴说："我看过这样一条新闻，在17个接受调查的民族和国家中，40%的已婚人士感到非常幸福、快乐，而只有23%的未婚人士会有这样的感受。此外，相比于那些未婚人士，已婚的人更容易忍受贫穷、战争和经济大萧条这些不幸的打击。就连抑郁症的患病率在已婚者中也相当的低。上述的所有情况都表明，婚姻带来的幸福感远远超过工作、

物质和社交。”

“那么，为什么婚姻可以给我们带来这么大的满足呢？”塞利格曼老师分析，“爱分为三种。第一种是那些可以给我们鼓励、支持、帮助，为我们在成长道路上点起一盏明灯的爱，像学生对老师，子女对父母，朋友之间的羁绊就是如此。第二种爱指我们会爱那些依赖我们的人，比如，父母对子女的爱，老师对学生的关爱，等等。而第三种爱是浪漫的爱，我们会放大对方身上的优点，忽略缺点和不足。婚姻让我们同时收获了这三种不同的爱。这也就是为什么在世界这个大熔炉中，无论是什么的民族、文明都有着结婚的习俗。”

不同于很多社会学家认为婚姻是社会发展的产物，塞利格曼老师相信婚姻是人类进化的结果。伴娘伴郎，仪式或者蜜月可能是由社会构建的，但婚姻的意义则深远得多。繁衍后代是所有物种进化中的一个关键因素，人类不像昆虫之类的生物，刚出生就能生活自理。小婴儿需要依赖父母的照顾、保护和教育才能长大。所以只有那些倾向于做出长期承诺和保证的人才能把自己的基因遗传下来。因此，婚姻是人类进化的产物，而不是文化发展的结果。

夏楠想到，近几年有关婚姻爱情的电影层出不穷，这一点间接地反映出了大众对于完美婚姻的渴求。有关婚姻爱情的书籍大多数都在讲述如何缝补自己破烂不堪的感情，得过且过，或者如何察觉自己的爱人是否出轨，是否忠诚，出轨之后如何处理之类的话题。而在塞利格曼老师的书中，则讲述了如何把一段稳定的感情经营得更好。

塞利格曼老师说：“两个人之所以相爱，是因为他们看到了彼此的优点，并且被这些优点深深地吸引。不过，爱是有保质期的，不管热恋时是怎样的火热，它终会有冷淡的一天。随着时间的流逝，那些最初把我们迷得无可救药的优点变成了习惯，在彼此的眼里变得理所当然。甚至，在一些感情中，原来倾慕的人格品质也变成了蔑视的目标。”

成熟稳重变成了不解风情，刚毅正直变成了顽固不化，多愁伤感则成了矫柔造作。

对此，我们不妨花一点时间，列出一个单子，把对方的优点写出来，越多越好，同时也想一想自己的缺点。写完之后，你会意识到，原来自己选择了一个这么出色的人来相依携手，共度余生。

除此之外，可以试着在生活中展露出优点，再一次捕获对方的心，让TA看到你的闪光点。上班前给对方一个拥抱或者一个甜蜜的吻，周末

时一起手拉手出去遛弯，看看风景，这些小细节都会让对方感到幸福和满足，在长期的婚姻生活中可以产生粘合剂的作用。

塞利格曼老师继续说道：“提供给我们的第二个建议，就是保持一颗乐观的心。万事都有两面性，如果你一直顶着不好的那一面，你的婚姻生活一定充满烦恼，但如果你关注的是积极的那一面，你会感觉到自己的整个心都在笑。”

有一位丈夫每天晚上都加班到很晚，就连周末也很少陪家人，他的妻子却觉得，丈夫加班是为了让家人的生活质量更上一层楼，从而格外关心照顾她的丈夫，每天都做好饭等他回家。相反，如果一段婚姻中的双方都十分悲观，任何一个小细节都有可能让两个人的关系江河日下，一败涂地。还是刚才的那对夫妇，如果妻子不但不理解她的丈夫还埋怨他把工作看得比自己重，每天出去和朋友诉苦，男人回家也见不到她的身影，男人的心里定会不好受，觉得女人不爱自己。这样一来，很容易就会婚姻破裂。

塞利格曼老师继续说道：“另外，婚姻中的双方还要学会倾听。其实，每个人和陌生人或者不熟悉的人交谈时都会听得非常认真。可是，在婚姻中，因为夫妻之间已经相当熟悉了，那些礼节也自然会省掉不少，交流中很容易忽略对方的感受，不等对方说完，便一股气地把自己的想法说出来。如此一来，往往引发激烈的争吵，双方的感情都会受到伤害。

正确的做法是，先听对方说完，再发表自己的看法。而且，当你的爱人找你谈话时，你心里在想着别的事或者情绪不稳定，一定要告诉对方“对不起，我有点烦，可不可以一个小时后再谈？”否则，不好的情绪会让你在交流中变得暴躁，无论对方说什么你也只会觉得他的想法很愚蠢。如果连最基本的倾听都做不到，又如何交流，如何白头偕老？

“希望我的意见能对那些已婚人士有所帮助。现在，离婚率越来越高，导致很多人惧怕婚姻，甚至把婚姻比喻成爱情的坟墓，但有一句话说得很对，就算婚姻是爱情的坟墓，那也比死无葬身之地要好。”（见图11-6）

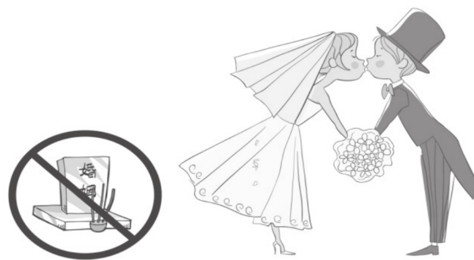


图11-6　爱情并不是坟墓

第十二章　冯特讲“恐惧”

本章通过3小节，详细介绍了心理学中的内省法，介绍了宗教的情感来源。冯特提出了宗教的情感来源是恐惧。这种说法也得到广大心理学家的赞同。作者通过大量佐证及配图，帮助读者理解冯特的心理学观点，同时提高读者的心理学能力。本章适用于心理学能力较强，渴望了解恐惧的读者。

威廉·冯特（Wilhelm Wundt）

德国生理学家、心理学家、哲学家，被公认为实验心理学之父。

1879年，冯特在莱比锡大学创立世界上第一个专门研究心理学的实验室，被认为是心理学成为一门独立学科的标志。不仅如此，冯特还是一位著名的教育家，在其后的数十年里，世界各国心理学界都能看到继承冯特衣钵的心理学家们活跃的身影。

第一节　内省实验法

孙昱鹏对夏楠吐槽："我想约个小姑娘看电影，小姑娘非要看恐怖片，结果把我吓够呛。"

张栋兴："那你可以去听听冯特老师的课，正好今天有讲。"

夏楠知道，冯特老师是生活在1800后半叶到1900上半叶之间的那个时代，100多年的时光导致他的很多心理学理论都被人遗忘，而沉淀下来的是他为后人提供的方法和基础，比如艾宾浩斯的心理学研究很大程度上都受到了冯特的影响。不得不承认，冯特老师是心理学发展中一个至关重要的转折点。

在冯特老师出现之前，心理学一直都像是一个找不到家的孩子，一会跑去敲一敲生物学的门，一会又跑到哲学那里去溜达一圈，甚至就连很多心理学实验都是在生物实验室完成的。冯特老师觉得心理学不应该只是片面地研究人们的生理反应或者是思想内容，而应当是将两者有机地结合起来。

因此他在之前心理学的基础上将内省实验法引入了心理学，主张研究人的直接经验。举个例子，当一个人感到愤怒的时候，生物学会分析这个人愤怒时身体各种指标的反应，哲学则会偏向于关注感觉和知觉，冯特老师却认为应当分析愤怒这种情绪产生的心理活动，也就是感觉到了什么，知觉到了什么。可是心理活动是内在的，肉眼无法观测到的，于是冯特老师创立了内省实验法。（见图12-1）



图12-1　反省自我

冯特老师介绍道："所谓内省实验法，就是'自我观察'，说得简单一点，就是让一个人一天什么也不干就只分析自己今天想了些什么。不过

只有那些经过严格训练的人，才能充当被试者。被试者需要描述出由刺激引起的意识形态而并非刺激本身是什么样的。而这种意识形态包括强度、延伸性、持续性和清晰性。通过反复试验，让被试者对于自己意识形态的描述越来越清晰和准确。然后才能得出结论。”

为此，冯特老师还为内省实验法制定了四条基本规则，即要让被试人知道自我观察具体的开始时间，以便让他做好充分的心理准备，在自我观察实验开始之后，被试者必须集中注意力在自己内部的心理活动上面，避免各种无关刺激的影响。而且，还需要严格控制实验条件，经常变换刺激条件，让被试者可以把刺激和自己的心理过程分离开。

内省实验法的另外一个任务就是找出“心理元素”。

冯特老师说：“一切心理现象都是由心理元素构成的，就像复杂的原子核是由电子构成的一样。在他看来，我们感受的那些复杂的心理都是由许多个单一的心理元素结合而成的。

“经过研究，我发现，最基本的心理元素有两个，感觉和情感，一个是客观的，像脉搏、心跳等生理数据，一个是主观的，是指我们主观上有的情感，比如，开心、失落、沮丧，等等。不久之后，我又提出了情感三维说，即人的每一种情感是由愉快—不愉快，紧张—松弛和激动—平静这三个独立的维度组成的。可惜的是这种理论后来因为数据不足而无法得到肯定，但是我的情感三维说却为日后情绪心理学打下了基础。”

夏楠点点头，冯特老师利用内省实验法分别进行了四方面的研究工作，即有关视觉和听觉的研究，反应时的研究，心理物理学实验的研究以及联想实验。

不得不承认，这些理论对心理学研究方法的发展具有很大的贡献意义，其中冯特老师通过内省实验法收集的实验材料对于心理学日后的发展也有积极的推动作用。同时，他也将心理学成功地从哲学和生理学中分离了出来。



图**12-2**　过激反应

尽管如此，后人发现内省法是有局限性的。这种局限性主要体现在处理看待主观和客观的关系上。在冯特老师的实验法中，客观的外界条

件不过被看作是引起被测者主观心理的一种刺激罢了，并忽略了这种刺激对个体的意义以及影响。这样的做法明显是不足的。像有的人对于某种事物会有特殊的执念，可能他会因为小时候溺水的经历而导致他对水会产生过激反应，但是有的人对“水”的反应就不会那么激烈，也许还会出现喜爱之类的情感。这些因素会扰乱最终的判断结果。（见图12-2）

冯特老师说道：“内省实验法，要求被试人自己对自己的心理活动进行阐述。可是无法排除有些被试者对自己真实的情况有所隐瞒。”

这种企图用主观印象去说明主观印象，以自身心理来说明心理的做法就好比用“我今天很开心”去解释“我今天为什么开心”一样。

冯特老师说道：“尽管后来我的内省实验法有被改进，但一部分缺陷仍在。例如，被试者的直接经验经常被歪曲，甚至有的被试者由于自身知识的局限性而不能察觉自己的直接经验，或者不能准确表达自己当时的体验，产生错误的判断，就连被试者当时的心情好坏都会影响判断的结果。”

这些情况在内省实验法中经常遇到，因此有人建议，在内省实验中，要尽量避免被试者的主观猜测，积极引导被试者进行客观的报告，在实验前让被试者了解实验目的，明确实验步骤。与此同时，研究者还应当保证实验对被试者的人格无伤害。

夏楠表示赞同。虽然，冯特老师的内省实验法有着很多的缺陷和不足，但是我们必须认可他对心理学发展的巨大贡献。是他，让心理学彻底成为一门独立的学科，还培养出了一大批优秀的心理学家，为心理学在世界上的发展奠定了基础。

除此之外，冯特老师在民族心理学方面的研究是心理学与文化管理的第一次系统性的研究。他不仅开创了一个新的心理学领域，而且为心理学的发展提供了一种全新的方法。冯特老师的功劳是我们不能忽略的，因此他才能被后人评价为“实验心理学之父”。

第二节　不同的思维模式

冯特老师看气氛有些低沉，于是讲了个笑话："为什么一只蜗牛穿着一件红色的大衣？因为他弄丢了他蓝色的那件。"

大家都没有笑，觉得很冷。



图12-3　文化差异

冯特老师继续说："我知道很多人听到这个笑话后的第一反应一定是，这也叫笑话？哪里好笑了？不过，这的的确确是一个笑话，而且是一个非常好笑的笑话。我们觉得不好笑是因为这是一个美式笑话。由于中美两国地域不同，导致两地居民之间的笑点也不一样。不光是笑点，生活方式、逻辑思维等都有着巨大的差异。其实，就连生长在同一个国家不同地区的人之间也会存在这种差异。这个现象在冯特老师的民族心理学说中得到了很好的解释。"（见图12-3）

"在解释上面那个现象之前，我们先来了解一下民族心理学这个概念是如何产生的。"冯特老师说道，"在我那个年代，很多心理学家喜欢研究个体，并且习惯从个体身上总结人类的思维方式。我发现，有些人的思维方式很相近，但有些人的思维方式却差距非常大。经过思考和研究，我意识到人的思维方式在一定程度上受到语言、习惯等因素的制约。于是，我便以语言、习惯和神话为基础去调查不同地域、不同种族之间的思维模式。从而也就开辟了民族心理学，这门学科包含了从个别到总体，从普通个体到超越个体的思维模式的总结研究。"

在冯特老师的民族心理学中，有以下几个思想是需要学生们留意的。

首先，就是民族为什么会产生。

在大自然中，有很多的动物，像蚂蚁、蜜蜂都有群居，过共同生活的习惯。但是动物学家认为，动物的这种团体生活不过是为了满足物质

需求而已，并没有彼此心理上的交换。然而，人类就大不一样了。

人类选择群居生活大多数并不是为了得到物质上的满足，而是为了一种心灵上的寄托。比如，婚姻，动物之间的结合是为了繁衍后代，很少有感情因素的出现，人类的结合则是为了找一个能携手共度余生的人生伴侣。

冯特老师说：“个人与团体之间的相互作用十分密切，个人会受到团体的影响而进步，同时，团体也会因个人影响而变化进步。”

正是由于这种密切的关系，导致一个团体中的个体的意识不是孤立的，而是有统一的趋势，并且会朝着某一个方向发展。冯特老师把这种意识叫做集体意识。

集体意识是由一个团体中无数个个人意识结合而成的一个整体，同时，这种意识也存在于个体之中。

一个团体中的语言、风俗都是集体意识的产物。就以语言为例，最初的语言可能只是某个原始人指着一件物品随便喊出的一个奇怪的声音，然后他身边其他的原始人看见了之后，也都学着发出那个声音，久而久之，这个奇怪的声音便成了我们今日交流中的某一个单词。

我们可以看出，语言最开始是从个人意识中产生的，只有一个人知道那个东西叫什么，后来通过传播变成了集体意识中的产物，所有人都知道那个东西叫什么。

不同的地域之间会有着不同的发展，从而导致两个民族之间的集体意识不相同，集体意识的区别又会导致两地之间居民的思维模式不同。

冯特老师说道：“记得几年前张艺谋导演拍摄了一部名叫《金陵十三钗》的电影。里面讲述的是在南京大屠杀的时候，十二个妓女的生命换了十二个小女孩的生命。这部电影赚足了中国观众的眼泪，可是海外朋友好像不是那么感兴趣，给予的评价也一般般。他们觉得完全不明白这部电影的意义，同样都是人命，为什么要换呢？这就是因为集体意识不同而致使两地的思维模式不同。”

夏楠记得女娲补天的故事。为了保护手无缚鸡之力的人，女娲最后用自己的身体堵住了天。由此可见，中国这个民族从神话时期就已经在人们心中种下了一种保护弱小的想法。即使是在灾难的时候，我们也主张先照顾老弱病残，所以，我们的集体潜意识里就有着保护弱小的观念。

而许多西方国家的观点并不是如此。以美国为例，美国是一个主张公平的国家。无论是黑人与白人之间，男人与女人之间，都在强调自主和平等。

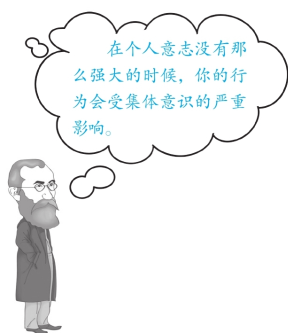


图**12-4**　集体意识

所以，如果《金陵十三钗》片中出现的是十二个美国女人，可能她们会为这些柔弱的小女孩感到难过，伤心，愤恨，但她们却不会像国人那样要求替她们去日军那里受死，因为这些观念并不存在于她们的集体意识里面。

除此之外，在中国，一群人一起闯红灯是非常常见的，但是在国外，这种行为却会遭到他人的唾弃。西方人喜欢当面把礼物拆开，而中国人却会含蓄地先收起来，等所有的客人走后再看。像这样的习俗区别有很多，这些都是集体意识中的一部分。（见图12-4）

由此可见，集体意识不同的确会导致思维模式的不同。这也就解释了为什么最开始出现的那个美式笑话，我们会觉得一点都不好笑。不光国与国之间会产生不同的集体意识，就是同一个国家两个不同地区都会有不同的集体意识。比如，东北人豪爽，南方人细腻。

冯特老师说道：“现如今，科技变得发达，各个地区之间的来往相比以前要密切很多。在国外可以看到许多中国华侨，同样，在中国坐地铁、挤公交时都能看到一两张金发碧眼的面孔。随着文化的交融，外国那些我们不曾接触过的理念也逐渐地植入我们的思想中。尽管，许多地区的集体意识与我们的集体意识有很大的差别，但是相信会有那么一天，由于国与国之间频繁的交流，会把集体意识之间的那些差异抹去。我们可以变得相互理解，相互认同和尊重。”

第三节　宗教来自恐惧

冯特老师说道：“由于世界文化的交融，当今社会许多的国人开始接纳外来的宗教，基督教就是一个很好的例子。宗教的种类很多，自古就有很多中国人信奉道教，梦想修仙，还有不少人信奉印度的佛教和中东的伊斯兰教。”

张栋兴说：“是呀，宗教是人类文明发展中一种普遍的文化现象。无论是哪一种宗教，其教徒都相信在世界之外存在着某种具有绝对权威的神秘力量来主宰自然进化和人世命运。基督教徒将自己称为上帝的使徒，伊斯兰的人将安拉视为真主，佛教则信奉佛祖。但宗教跟恐惧有什么关系呢？”

冯特老师说道：“撇开人的情绪，观念和行为，将宗教看作是人心理活动的产物去探索宗教的本质。若想要真正地去探索宗教的起源，我们需要追溯到原始社会。”

冯特老师给大家设立了这样一个场景：数千年前，原始人的生活状况是与世隔绝的，并且他们的心理发展尚未完善，依旧处于极为低下的水平。这些因素导致他们的思维大多数属于联想型，根本没有逻辑关系，唯有那些能激起他们强烈的情绪反应的事情才能引起他们的注意，从而走入他们的思维中去。

比如，身边的伙伴被老虎吃了，一道雷从天而降劈死了一只狼。正是由于死亡和疾病引发的强烈恐惧情绪才会让原始人产生宗教观念。



图12-5　恐惧导致信仰

原始时代的宗教思想和现在的宗教是有一定差异的。在原始阶段，宗教思想主要涉及一些巫术和魔鬼的观念，因为这些东西往往与人类自身的死亡有关。（见图12-5）

而对于家庭美满、婚姻幸福和事业有成这类的事物，那些只研究如何吃饱饭的原始人是根本不会放在心上的。

而且对于一些不寻常的自然现象，像暴风、日食、海啸，等等，原始人也会产生恐惧心理。面对这种可怕的力量，原始人的心中产生了很深的敬畏感和恐惧感。

以此为立足点，冯特将宗教发展的过程分为四个阶段：魔鬼和巫术崇拜时期，图腾崇拜时期，诸神崇拜时期和世界宗教时期。

一个原始人和他的伙伴出去打猎，两人在森林中走着走着，突然自己的好伙伴一命呜呼，这个原始人的第一反应一定是弃尸而逃。之所以有这样的行为，是因为他们对死亡的认知还并不完全。

在他们的世界观中，生命就像灵魂一样以某种神秘的方式存在于人的身体中，当看到自己的好伙伴躺在地上一动不动，他们会以为这个人的生命还在尸体附近徘徊，而地上的尸体由于失去了灵魂会变成魔鬼。他们惧怕这些魔鬼威胁到自己的生命，所以会快速离开。

不光如此，这个原始人还会认为他的小伙伴的生命没有了肉体去依附，一定会跑到自己的身上来跟自己抢夺肉体。就是这些恐惧促使他们的脑海中产生了巫术的概念，并且开始信奉，这就是最初的魔鬼和巫术崇拜时期。

后来，人口的增长导致部落的划分和组成。部落之间为了争夺资源而频繁发生的战争使人们面对死亡时不会再像之前那样恐惧。这一思想的进步使他们对于巫术有了更新的理解。死亡后，人的生命会脱离原来的身体去寻找新的载体。

最初蛇、蜥蜴、鸟之类行动敏捷的动物都被部落人视为生命灵魂的寄居之地，随着时间的推移，其他的一些与人类活动密切相关的动物，甚至植物渐渐也成了生命的载体，变成了部落信奉的图腾。

当然，还有一种图腾崇拜是建立在一些祖先留下的“魔物”之上的。举个例子，一个生活在魔鬼与巫术崇拜时期的原始人走着走着，被一个木质的回旋镖绊了一跤（先不讨论为什么古代会有回旋镖）。他从地上爬起来，一怒之下把回旋镖扔了出去，没想到，回旋镖飞了回来，戳瞎了他的右眼。

对于一个文化水平还不如幼儿园大班的原始人来说，回旋镖这种东西是闻所未闻的。他对于这个反自然的东西感到恐惧，便把它带了回家珍藏了起来，世代相传。百年之后，这个原始人的子孙一看到回旋镖就会产生恐惧和敬畏，从而把它当成了一种图腾信奉了起来。

图腾崇拜时代，每个部落都会有自己的崇拜仪式。仪式分为两类，一类是和人生重大事件有关，比如，婴儿的出生和部落成员的死亡。另一类与自然现象相关，例如，春天播种的时候会祈求丰收。不论是哪一类崇拜仪式都是建立在希望和恐惧这两种情绪之上的。

诸神崇拜时期的开端和我们平时所了解的历史开端是一致的。由于人类的进化，先前的生命灵魂观、图腾崇拜都有了巨大的改变。魔鬼与巫术崇拜以及图腾崇拜里面都有着魔鬼的形象存在，而在诸神崇拜时期，原来的魔鬼已经获得了人的特称，成为了有着良好品质的神。

部落之间的长期战争中，一些英雄人物接二连三地出现。人们对于这些英雄人物无疑是敬仰的。而神就是英雄和魔鬼的结合。于是之前的生命灵魂也有了三个截然不同的归宿：地狱，炼狱和天堂，甚至还有着类似于部落里面的官僚制度。

冯特老师说："这个时期的崇拜才是真正意义上的宗教，之前的崇拜都是巫术，是发育不完全的宗教。宗教和巫术的区别在于宗教的崇拜对象是有人格有逻辑的神，对于神的感情是'敬'，而巫术则是不具人格的魔鬼，感情更倾向于'畏'。除此之外，人们信奉宗教的目的是为了追求美好的生活，崇拜巫术却是为了避免死亡。时至今日，巫术并没有消失，在一些落后的乡村依旧存在着巫婆之类的人，他们施法帮活着的人与死人取得联系或者降妖除魔。不过，这些巫术的真假也就不言而喻了。"（见图12-6）

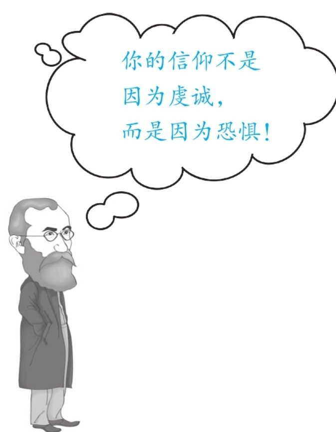


图**12-6**　虔诚来自于极度的恐惧

夏楠点点头，诸神崇拜时期最终被世界宗教时期所取代。在这个时代里面，人类的生活变得更加丰富，形成了经济、艺术和科学的概念，

宗教的分支也越来越多。

此时，疾病和死亡已经退出了宗教舞台，不再令人惧怕，甚至在有的宗教信仰里面，人们认为自己生活的世界是充满罪恶的，唯有行善积德才能在来世或者天堂里面得到满足。于是，人类对于死亡的感情变成了平静乃至期盼，开始崇拜死后的世界。

冯特老师说：“我的宗教观很长，但是每一点都是有着充分的理论分析。如此来看，我们现在信仰的宗教的确是起源于最原始的恐惧心理。是否人死后会去另一个世界我们无从知晓，不过行善积德、心胸宽广这些好的品质对我们今世的生活也是有利的。”

第十三章　罗杰斯讲“变态”

本章通过3小节，详细介绍了如何正确给人建议，如何学会倾听等生活中常碰到的心理学问题。文字通俗易懂、幽默风趣，适用于逻辑思维能力较弱，且渴望避免上当受骗的读者。

卡尔·罗杰斯（Carl Rogers）

美国心理学家，人本主义心理学主要代表人物之一。

罗杰斯早年从事历史学研究，后从事神学研究，最终转为从事心理学研究和咨询工作。

罗杰斯对于心理学的主要功绩在于，他主张“以当事人为中心”的心理治疗方法，首创非指导性治疗（案主中心治疗），强调人具备自我调整以恢复心理健康的能力，他也因此获得美国心理学会卓越专业贡献奖。

第一节　人往高处走

一大早，张栋兴就跟孙昱鹏吵吵起来了。

张栋兴说：“今天罗杰斯老师要讲变态，很适合你！”

孙昱鹏一翻白眼：“一看你就不是理科生，我们还是听听罗杰斯老师怎么讲吧！”

罗杰斯老师笑眯眯地说：“众所周知，水往低处流是一个极其常见的自然现象，与之相对应的人往高处走也是一个普遍现象，而且这个现象不是强制性的，是与生俱来，无须培养的。”

在罗杰斯老师的人格理论中，他把这种现象称为“实现的倾向”。

早在婴儿时期，小孩子的行为就展现出了这种倾向。我们最初学走路的时候，不论跌倒多少次，摔得多疼多惨，也会自己爬起来，然后继续向前走。就是这种永不止步的本能让我们进步，成长，把未来打造得越来越好。

罗杰斯老师说道：“这样说是不是听起来有点耳熟？是不是脑子里突然冒出了马斯洛老师伟大的身影，还记起来他研究的自我实现理论？”

夏楠点点头。不错，马斯洛老师和罗杰斯老师同为人本主义的代表人物，他们的研究自然会有相似之处。不过，俗话说，有一千个读者就有一千个哈姆雷特，让我们来看看罗杰斯老师对于自我实现有着怎样与众不同的见解。

罗斯杰老师说道：“我认为，实现趋向是促使每个人人格形成的一种潜在动力。实现趋向分为一般实现趋向和特殊的自我实现趋向。一般实现趋向指的是那些生理上的成长，是不受到外界因素的影响全靠自己的发展。”

比如，当我们身体里的激素功能正常且达到一定水平时，我们会形成第二性征，像女孩子的“大姨妈”和男孩子的“陈伯”。再比如，当毛毛虫长到一定程度，就会羽化成蝶。显然这些生理现象在生物学中领域中的确是一种进步，一种对更好的身体状况的追求，并且只要到达一定时间就会形成，与我们是孤儿还是家庭美满，生活是贫穷惨淡还是富饶奢华等这些生活经验都毫无关系。（见图13-1）

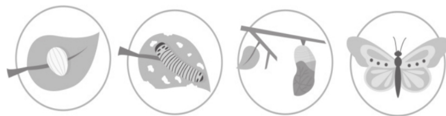


图13-1　蜕变

自我实现趋向则要受到社会因素的影响，我们的生活经验和学习都可以为自我实践趋向提供肥料。我们的信仰、性格、观念都是在后天接触的事物的影响下成型的。两者的结合构成了实现趋向的基本内容。

罗杰斯老师继续讲道：“一般实现趋向无须多提，只不过是自然的生理发展，只要你健康，就肯定不成问题。而特殊的自我实现趋向却受到很多因素的影响。你一定很想知道，有哪些因素在潜移默化地改变我们。在这一观点上，马斯洛老师偏向于强调自身的一些做法，像勇于承担责任，倾听自己内心的声音以及让自己专注地学习，等等。相反，我更注重的是我们的家人、朋友的态度可能会产生的影响。”

张栋兴表示同意：“一年之计在于春，人也是如此，婴儿时期的经历对以后的影响是最重要的，不然怎么会有人说‘三岁看小，五岁看老’。”

罗杰斯老师点头：“是啊！一个人是否可以形成健康、积极的自我，完全取决于他在婴儿时期获得的关爱有多少。这种需求被我称作是‘积极性尊重’。我们每一个人都有积极性尊重的需求。为了满足这种需求，即使是在婴儿时期，我们就已经学会寻找方法。而我们成人之后的人格是否健康都取决于儿时的需求有没有被满足。”

温暖、喜欢、尊敬、同情、认可、爱抚和关怀等都属于积极性尊重，为了满足这些需求，婴儿或者青少年会试着去做一些讨父母开心的事情。反之，如果做了一些让长辈愤怒的事情，他们就会失去积极性尊重。

“什么该做，什么不该做”被罗杰斯老师称为“价值条件”。通过一次又一次地重复体验价值条件，渐渐地，这些标准就会扎根到孩子的心中，日后成为他们人格中的一部分。

罗杰斯老师说道：“举个例子，有一家人以种田为生，生活过得十分拮据，而这家的孩子小时候特别喜欢画画，但是他的父母却认为画画是一种耽误时间，没有意义的事情，从而小孩画画的时候，不会像平时那样耐心地陪着他，甚至还嗤之以鼻。尽管这只是一件小事，可是小孩子却记住了画画是无法获得爸爸妈妈关爱和陪伴的。无论他内心如何喜欢画画，等他长大之后，对绘画也会装出一副不在乎的样子。”

这时，这个人的观念就不再是他自己的观念了，而是包含了和他父母一致的想法。这样的行为就不能被称作是自我实现。因为他的行为不是受到自己真实想法的控制。时间一长，他的生活经验和他的自我会彼此疏远，矛盾也就产生了。

罗杰斯老师说："为了防止这种自我的不协调的产生。我们应当学会给予'无条件尊重'。就是无论孩子做什么，都无条件地给他关爱、支持和尊重。如此一来，就不会产生'价值条件'，使得孩子对于积极性尊重的需求和自我的需求和谐统一。只有这样成长起来的人，才能做到自我实现，激发自己的潜能。"

人往高处走自然是好事，除此之外，自我实现无疑可以让我们形成一个积极、乐观、健康的人格。自我实现这样的本能如果因为一个人小时候教育不当而被残忍地扼杀，或是被扭曲，那实在是太可惜了。

罗杰斯老师说道："我始终相信人之初性本善，如果让一个孩子自由地长大，谁又能肯定他将来不会出类拔萃呢？家长、老师以及其他长辈在孩子的成长道路上不过是指路人的形象。很多家长由于对孩子的保护而早早为他设计好日后的每一步。这样过度干涉，不管孩子真实的想法就强行封闭一些道路，不但会压制孩子的兴趣和本能，而且在之后的岁月里，孩子的内心一定会十分纠结，挣扎。况且，谁又敢保证，长辈为晚辈设计的未来就一定是合适的呢？时过境迁，未来是在一直变化的，我们谁也无法判断以后的日子是什么样。"（见图13-2）



图13-2　人的自我实现

第二节　如何正确地给人提建议

罗杰斯老师说道："生活中你是不是也遇到过朋友来向你询问意见，或者你也曾在有困难的时候找好友解决问题呢？不过，你又是否想过你的意见真的帮到他们了吗，或者他们的帮助真的有实际的用途吗？在这方面，我可是深有研究。"

首先，让我们请出几个朋友来分享一下他们的经历。（PS：罗杰斯老师叫出了何超凡、孙昱鹏和夏楠）

何超凡："我要告诉大家一个悲伤的故事。我叫何超凡，今年25岁。在我21岁那年，我和一个QQ上的网友约出来见面。他比我大10岁，我俩一见钟情，爱得一发不可收拾。最开始，我俩的感情很好，我家和他公司离得也很近，每天下班他都会来找我，陪我坐着聊聊天，或者遛弯。总而言之，那段时间我过得很开心，后来他跳槽去了另一家公司。由于他的单位很远，我俩见面就不像以前那样频繁，联系也很少，一个月才见一两次。当时，我还小，不懂事，就开始怀疑他对我的感情。

有一次，我发高烧，特别难受，给他打电话，他却随便敷衍了两句，说一会给我打，结果一直没有打过来。我很伤心，就找我的闺蜜，问她是不是我对象不爱我了。她听到我俩的故事之后就一直指责我，说我傻，被人耍了都不知道，跟一个比自己大那么多的人谈恋爱，还说一个男人要是不能在你最需要他的时候出现，你要他又有什么用。现在，他玩腻了，对我没兴趣了，想甩开我而已。可是，我觉得如果他真的不喜欢我了，为什么不主动提出来分手？不过，因为我不想被闺蜜看不起，当天就咬咬牙跟他分手了。他一直挽留我，说那天的事情实在太多了，忙不过来所以没给我回电话。闺蜜却说这些都是借口，真正爱你的人是不会忘的。在闺蜜的建议下，我把他的电话给拉黑了。（见图13-3）

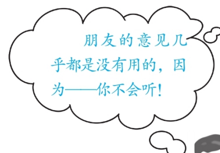


图13-3　朋友的意见没有用

现在，我工作了，每天事情都很多，特别能理解当时他的状况。有时候正听好朋友诉苦，领导走了过来，只好把电话挂了，跟领导一聊完就去忙别的事情了，根本想不起来要给朋友回电话的事。一天到晚有时候连吃饭的时间都没有。反正，我特别后悔那时候跟他说分手。这几年，我很少遇到像他那么好的男人。”

（罗杰斯老师默默在一边掉眼泪……“这实在是太感人了！”）

孙昱鹏：“我要讲的故事发生在我上高中时。我上的高中是寄宿学校，课程特别紧，早上六点半就得起床，一天9节课外加两节超长的晚自习，晚上回宿舍又要写作业复习，有时候凌晨一两点才能睡觉。在高三那一年，我们所有人都刻苦学习，恨不得连觉都不睡了。但是，也有奇葩，就是我的室友。他上课睡觉也就算了吧，还逃课，体育课不去也就算了吧，有时候数学、物理这些正课也不去，晚上常常十点多才回宿舍。这明显就是自甘堕落啊！当时，我实在是看不下去了，就找他谈。我问他为什么不去上课，他说他觉得上课没必要。我就劝他，苦口婆心地跟他讲道理，举例子，说他这样完全就是在毁自己，父母花钱送他来上学不容易，不可以这么虚度光阴，要对得起爸妈，对得起良心。”

罗杰斯老师：“是不是听完你的劝告，他豁然开朗，悬崖勒马，从此再也不逃课了？”

孙昱鹏：“我倒是希望这样！我不光跟他谈，还监督他，上课看到他没来就给他打电话。这个没良心地却说我多管闲事，然后就从宿舍里面搬出去了。你说气不气人！”

罗杰斯老师：“那倒是挺气人的，分明是‘狗咬吕洞宾’。最后，他一定大学没考好，特别后悔对不对？”

孙昱鹏：“没有，这也就是我最生气的一点。他居然考得比我还好，真不知道是他家里找的关系还是他真的就是个天才。可是，天才也不能

这么嘚瑟，别人好心劝他也不能说别人烦啊！”

罗杰斯老师：“说得好。不过，我们还是先看看下一位朋友的经历，最后让我帮你解答你的疑惑。”

夏楠：“自我介绍什么的就免了吧，不过，有一点大家一定需要知道，我就是孙昱鹏口中那个‘不学无术’的室友。刚才越听他讲我越来气，我成绩好明明就是自己努力出来的好不好。首先，我根本就不需要别人的帮助，而且他一直在帮倒忙。最开始，我上课睡觉是因为老师讲的都是些讲过无数遍的东西了，与其浪费时间听还不如补个觉为下节课养精蓄锐。后来，我觉得睡觉也没有必要，就干脆不上了，在自习室做题看书。这样效率还更高。那些有用的新课我一节都没逃过好不好。很多时候，我一天做两三篇阅读，但是老师留作业只留一篇。我提前写完就利用课间找老师把错题和不懂得知识都问了。老师上课再讲解作业的时候，我为什么要浪费时间又听一遍？还不如找个自习室背背单词呢。而且，我每天晚上回宿舍晚，是因为孙昱鹏总喜欢在宿舍里面让室友给他讲题，或者跟别人聊天吃东西。我学习需要一个非常安静的环境，他这样无疑是在打扰我，我只好在教室里面看书了。他却反过来说我浪费时间不学习。拜托，我学习的时候他又没看到。”

罗杰斯老师笑道：“好了，这三位朋友每个人的经历都很精彩，也很常见。他们都有一个共同点，就是朋友给的意见和他们给朋友的意见都没什么用，而且有时候还会起到反作用。对此，我的‘当事人中心疗法’为我们解答了这个现象。

“在我的理论中，心理治疗是需要以来访者为中心的，而治疗者的作用不过是提供一个场所或是一种氛围，帮助来访者思考，理清头绪，让他们自己想清楚如何解决问题，并非主动地给予指导。无论来访者有什么样的观点和想法都要无条件地肯定，接受，使得来访者可以积极地面对自己的问题。”

何超凡的故事就是因为她的闺蜜在谈话中加入了自己的看法和评论，直接导致何超凡不敢面对自己内心真实的想法，因为害怕职责而选择了顺从，而非遵循自己的意见。

由此可见，在心理治疗或者帮朋友开导，解决问题的时候，无论对方表现出的情感是积极的还是消极的，我们都不要赞许或者否定，只需接受，鼓励对方去了解自己的真实感受。否则，很有可能，我们的意见会误导他们。

来访者说的话不过是整个事件的冰山一角，就算来访者吐露出自己的心声，有些部分我们也是不了解的，如果我们在不了解的情况下不负责地给他们建议，最后的结果也就可想而知了。只有他们自己经过深刻的思考后做出的决定才是正确的，不会后悔的。

罗杰斯老师说道：“除此之外，还有一点是我们不得不注意的，我提出所有的咨询或者治疗的前提是来访者必须主动地承认自己需要帮助，不然就会像孙昱鹏和夏楠一样。夏楠本来就不需要帮助，孙昱鹏的行为反而画蛇添足，最后好心办坏事。

“所以，帮助朋友是好事，但是提建议一定要小心谨慎。”

夏楠拍了拍孙昱鹏：“听到了吗？”

第三节　代沟只是你不会倾听

罗杰斯老师笑眯眯地说：“各位都听过代沟吧？”

大家纷纷表示听过。

罗杰斯老师说道：“代沟这个词在我们生活中出现越来越频繁，很多人常说‘我和你有代沟’，然后拒绝交流。到底什么是代沟呢？代沟是指两个人因价值观、思维方式、行为方式，或者道德标准的不同而产生的分歧和差异。有人说，三岁一代沟。其实代沟不光出现在时代相隔的两个人之间，在同龄人身上也常见，宗教不同，性别不同，受教育程度不同，都会产生代沟。我们总是认为代沟会使两个人拒绝倾听，但实际上，拒绝倾听才是产生代沟的根本原因。”

孙昱鹏点点头，当我们兴高采烈地想和父母分享一下自己的想法，或者帮家人出谋划策时，结果往往是一盆冷水浇到头顶。

在父母的眼里，我们不过是什么都不懂的小孩子，说出来的话也没有什么价值，所以对于那些从我们口中说出的话，他们也不会太过重视，更不会认真地听，最多也不过敷衍几句。

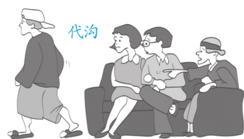


图13-4　代沟

可是这样的行为，在幼儿心中造成的伤害是无形的。儿童觉得自己没有被尊重，可能会因此变得软弱，不敢再像以前那样肆无忌惮地吐露自己的心声。数年后，当我们的思想开始一点点成熟时，父母再想跟我们交谈，了解我们的想法，我们的态度往往是冷漠，竭尽全力地隐藏自己，为自己穿上厚厚的铠甲，代沟也就产生了。（见图13-4）

其他方面的代沟皆是如此，因为某一方的观点和话语遭到反驳或指责，得不到倾听和尊重，从而放弃交谈。

罗杰斯老师说：“我是有名的倾听者，不论对方的想法是成熟还是幼稚，深刻还是浮浅，客观还是偏激，都会全神贯注地倾听，并且设身处地地为他人着想，努力感受对方的情感。就算有人指着我的鼻子破口大

骂，我也会一字不落，认真地听。如此一来，对方感受到完全的尊重和理解，便会视倾听者为知音，伯乐，代沟自然也就不会产生了。

“但是，那些已经产生的代沟又如何解决呢？既然代沟会让彼此拒绝说出真心话，那是不是只要双方把自己内心的想法说出来，代沟就会解决？这样的想法无疑是错的，有时候可能还是适得其反。还是以家长和孩子为例。”

一个16岁的高中男生跟学校里面几个抽烟喝酒的人结为兄弟，常常和他们一起出去玩，学习成绩有所下降。这个男孩的父母看到了，觉得自己的孩子在走下坡路，便本着“人性化教育”的原则打算和孩子沟通，做他的好朋友外加人生老师。

这对父母心平气和地拉着男孩的手说，“你把我们当成你的好哥们，咱说说真心话怎么样？”

男孩一听，心里乐开了花，觉得老天开眼，终于把自己父母变得和蔼可亲了一点。于是，他把自己内心的想法一五一十都说了出来，其中包括他那几个抽烟喝酒的朋友，他认为那几个人特别潇洒，成熟，而且十分“够哥们”。

可是，他越说，他父母的脸色就越难看。父母还是忍着怒吼，温柔地说：“孩子，我们觉得那几个人不适合当朋友。你现在还小，要以学习为主，哥们义气什么的等你长大了再谈。再说了，他们抽烟喝酒肯定不是什么好人，你跟他们玩只会耽误你的学习……”男孩一听，立马吼道，“你们说我可以，为什么说我朋友？！你们认识他们吗？为啥要就妄加评论……”这时候，父母也火了，“你这孩子怎么回事啊！跟你这么说是对你好……”

然后，双方就吵得不可开交。男孩和他的父母说的无疑都是真心话，可为什么代沟依然存在？因为，从根本上，男孩和他父母的观点就是相斥的，把真心话说出来的结果无非是让矛盾更加明显。那，究竟如何才能消除代沟呢？



图13-5　倾听的力量

罗杰斯老师："其实，早在代沟这个词出现以前，我就已经帮各位找到了消除代沟的方法——倾听。但是，我口中的倾听，和刚才两位父母表现出来的倾听完全不同。我的倾听中还包含着另一个重要的因素——接受。只有用接受的态度去倾听，我们才能跨越那道文化、宗教或者年龄带来的沟壑。"（见图13-5）

还是刚才的那个例子，先不管男孩和他的父母孰对孰错，双方都没有站在对方的立场上去思考问题，只顾着自己感情的表达。一场对话中，如果两个人都是叙述者，没有倾听者，那么结果可想而知。自己说出来的话等于废话，对方的观点还一句都没有听进去。

若想真正的解决代沟，两人交流中则应该更注重对方的感受，而不是单纯理性地给予评论。如果男孩的父母先接受他的想法，说"现在讲义气的人越来越少了，很多人都把利益看得很重，我们很欣慰你能找到这样的一个朋友"，然后再提出意见，"你对你哥们有求必应是因为他们对你好，不过，你有没有想过，我和你爸爸对你也很好，而且这么多年不离不弃，你要啥给啥，是不是也很够哥们呢？那哥们给你提个要求好不好？从你玩的时间里面抽出一部分出来，努力学习，等长大了之后赚钱再跟你那帮哥们玩去，这多潇洒。"

如果，男孩的父母当时是这样说，那么结果应该会大有不同吧，代沟什么的也就不复存在了。

罗杰斯老师说道："当今社会很多家长都有过多次和孩子交朋友的行动，但是和孩子之间的代沟依旧存在。原因其实很简单，孩子拒绝与家长交流普遍是因为家长往往是打着'交朋友'的旗号，把孩子最近隐瞒的生活和想法骗出来，再端着家长的架子批评指责。"

夏楠点点头，确实，如果家长们无法做到像罗杰斯老师那样海纳百川，接受、认可或理解孩子心中那些可能幼稚的想法，就不要再用这样

的行为一次次打击他们，让孩子对你们建起一道道心墙。

第十四章　华生讲“刺激”

本章通过4小节，详细介绍了心理学方面有关“刺激”的知识，内容翔实有趣，适用于渴望提高心理学能力的读者。

约翰·华生（John Watson）

美国心理学家，行为主义心理学的创始人。

华生早年师从著名学者杜威研究哲学，后转向心理学。他认为心理学研究的对象不是意识而是行为，因此提议心理学界放弃自我调节的内省法，转而进行试验和观察，他也因此成为实验主义心理学奠基人。

1915年，华生当选为美国心理学会主席，成为美国乃至世界最著名的心理学家。

第一节　微表情是否能透露内心

孙昱鹏对夏楠说："今天一个妹子夸我了，说我好厉害啊，但是她嘴角又露出十分不屑的样子，我该不该相信她？"

夏楠还没说话，华生老师笑了："你更相信她的话，还是她脸上的表情？有人说语言可以是假的，表情可以是装出来的，但微表情永远都是一个人最真实的感情表现，它骗不了任何人。

"你可以通过眼泪和话语来让一个人觉得你现在非常难过，但是你不经意间上扬的嘴角会告诉别人你的真实情感——你在幸灾乐祸。这就是传说中的微表情。微表情比大笑、哭泣、皱眉这些我们主观上可以控制的表情要细小很多，它发生在一瞬间，通常只有五分之一秒，以至于有的时候连做出这个微表情的人和高度集中注意力的观察者都很难发现，因此很多时候，这些不经意间流露出的微表情更能准确地描述人的心理活动。"

华生老师认为，行为是指所有可以观察到的机体反应，它往往体现了我们对于外界环境的适应性。

华生老师说："我把反应分为四类：外显的习惯反应，内隐的习惯反应，外显的遗传反应，内隐的遗传反应。习惯反应和遗传反应的区别在于，前者是人们后天形成的，后者则是指那些当我们还是小婴儿的时候已经学会的技能。外显的行为指的是可以用肉眼观察到的行为。像打排球、画画、算术、与人说话这些经过后天努力才学会的行为属于外显的习惯反应。还有一些与生俱来的能力，比如刚生下来的小孩就知道如何打喷嚏，抓握，就属于外显的遗传反应。内隐的反应是我们无法用肉眼观测到的。内隐的习惯反应包括思维意识、巴甫洛夫研究的条件反射等等这些需要后天学习的能力；而内隐的遗传反应包括我们从生下来就有的身体的内分泌系统和循环系统中的各种变化。

微表情就属于外显的遗传反应，所有人伤心的时候泪腺都会分泌泪液，感到鼻子很酸，而不是哈哈大笑。正因为微表情是先天就有的，它无法伪装，可以真实地反映一个人的内心。哪怕我们努力去掩盖或者抑制这些微表情，它也会在不经意之间出现，只不过表现的时间较为短暂或者不明显罢了。"

孙昱鹏恍然大悟："哦！再怎么能装的人遇到刺激后一定会下意识地

在第一时刻流露出和自己真实想法相同的微表情，而那些伪装也在我们做出微表情之后才会出现。所以，我们需要非常用心地观察。”（见图14-1）



图14-1　表情更加真实地反映内心

华生老师说道：“不错，举个例子，当你在盘问别人，如果你说的话是错的，对面的那个人的嘴角会轻微上扬零点几秒又立刻恢复正常。再比如，一个人撒谎时，摇头否定前一定会下意识地轻微点一下头。

“如今，微表情的运用越来越广泛，就连联邦调查局（FBI）也经常运用微表情来揣测别人的心思。听到这里你们的内心是不是有些小激动？是不是希望自己也能成为美剧《lie to me》里面的读心术大师？别急，下面就教你如何从微表情看人心。”

总体来说，每个人都有7种共同的微表情——高兴，伤心，害怕，愤怒，厌恶，惊讶和轻蔑。不管你有多能掩饰自己，也逃不过这7种基本的微表情。

高兴——人们高兴的时候会不由自主地翘起嘴角，眼角会形成“鱼尾纹”，而假笑的眼角是不会有皱纹的。如果左边嘴角扬起的弧度比右边要大，那么这个微笑无疑是假的，因为脸部74%的真实感受会表现在右脸，就算你是左撇子也一样。

伤心——眯起的眼睛，收紧的眉头，下拉的嘴角和眉毛，还有微抬的下巴都是伤心时的面部特征。

害怕——害怕时，人的嘴巴和眼睛会张开，眉毛上扬，鼻孔放大。不光如此，人在害怕的时候会出现逃跑的生理反应，血液会从四肢倒回到腿部，做好逃跑的准备，此时，人的手掌是冰凉的。

愤怒——当心情愤怒时，眉毛会下垂，嘴唇紧闭，前额紧皱。还有，人真的生气时，怒吼和拍桌子应该是同时发生的，如果一前一后，

那么很有可能是在伪装。

厌恶——厌恶的微表情包括嗤鼻，眯眼，眉毛下垂，上嘴唇上抬。通常，真正的凶手会对受害人流露出类似的微表情，甚至是害怕，但绝对不会是惊讶。

惊讶——遇到令人惊讶的事情时，人的下颚会下垂，眼睛瞪大，眉毛微抬。但要是惊讶的时间超过1秒，就证明你面前这个人的表情是装出来的。

轻蔑——最经典的轻蔑特征就是嘴角一侧抬起，脸上表现出讥笑或者得意。

除了这7种最常用的经典微表情之外，还有一些肢体上的动作也可以表露出人内心的真实感受。例如，当人感到羞愧的时候，最有可能出现的动作是把手扶在额头上来建立一个视觉阻碍或者眼睛看向别处，躲避对方的目光。

华生老师对孙昱鹏说："当你想知道自己的伙伴、对象或者身边的人是否在说谎的时候，可以注意他的单侧肩膀有没有抖动。因为单侧肩膀的抖动表示说话人不是很相信自己说出来的话，这种和语言不一致的行为证明他在撒谎。

另外，人撒谎的时候会有比平常更多的眼神交流，为了判断你是否相信他的话。还有，如果你问了对方一个问题，对方不屑地又重复了一遍，这是典型的撒谎方式。



图14-2 你的表情正出卖着你

很多人撒谎的时候，由于对自己说的话完全不相信会习惯性地摸鼻子、手或者脖子，这是在给自己一种心理上的安慰，打消内心的疑惑。我们还要记得，没有表情与出现表情同样重要。一个人面部两侧的表情

不对称说明他很有可能是在伪装自己的感情。”（见图14-2）

夏楠说道：“我朋友发现自己男朋友晚归，并且支支吾吾，行动可疑，于是，她很冷静地问他今天都去哪了，都干了什么，而且在他汇报自己的行踪的时候，努力记住他说出的一连串地名。当她男朋友说完之后，她立刻命令他再倒着说一遍。不错，就是倒着再说一遍，因为没有人可以把虚构的事件正确地倒着叙述一遍。这么一来，她的男朋友就露了馅了，跟刚才说的完全对不上号。仔细盘问下才之后，她男朋友的确说了谎。这一招在对方没有准备的情况下，可谓百发百中。所以，一旦你发现谁倒叙自己行踪时磕磕绊绊，满头大汗，那不用说，他的话一定不可信。”

华生老师大笑道：“这招真不错！学习了！这就是一些基本的微表情，尽管其中的大部分都很有用，但对于不同的人，还是有一定的误差。简单地说，在使用微表情去揣测别人的想法时要结合实际情况，可能一个人不停地摸鼻子只是因为他不舒服而已。不知道你有没有留意过，在学校或者单位里面，越爱撒谎的人，人缘越好，因为他们很善于伪装的自己的感情来避免口角，迎合他人。”

第二节　想让你成为什么，你便能成为什么

何超凡举手提问："华生老师，您以前是不是说过，'想让你成为什么，你便能成为什么？'"

华生老师点头："不错，不是指让你成为超人、蜘蛛侠、哆啦A梦之类不切实际的科幻形象，而是给我一打健全的婴儿，我可以保证，在其中随机选出一个，训练成为我所选定的任何类型的人物——医生，律师，艺术家，商人或者乞丐，窃贼，根本不用考虑他的天赋、倾向、能力、祖先的职业与种族。"

夏楠觉得这听起来有些像天方夜谭，但仔细一想，也并不是毫无可能。

华生老师说："我认为人类的所有行为都可归根于刺激引起的反应，比如，望梅止渴，画饼充饥，可是没有人生下来看到酸酸的梅子就会分泌唾液。可见，除了一些极少数的简单反射之外，刺激并不是来自于先天的遗传，所以行为理所当然不可能是先天的遗传了。于是，我觉得后天环境对于我们行为的养成具有压倒性的影响。"（见图14-3）



图**14-3**　行为与刺激

夏楠想到了小艾伯特实验：

刚出生11个月又5天的小艾伯特是一个身心健康的小孩。华生老师把一只毛茸茸的小白鼠放到他的面前，小艾伯特看到小白鼠时的第一反应就是好奇，伸出手想去摸一摸它。

面对这样一幅人与动物的和谐画面，华生老师狠下心来，用铁锤猛烈敲击一小段铁轨，发出一种令人厌恶的噪音。很明显，年幼的小艾伯

特被吓到了，哭闹着喊“妈妈，妈妈”，然后快速地爬走了。当可爱的小白鼠与烦人的敲击铁轨的声音同时出现三次后，光是小白鼠的出现就会引起小艾伯特害怕的情绪和防御的反应行为。

而在第六次后，小艾伯特只要一看到小白鼠就会产生强烈的情绪反应。半年之后，即使是在小艾伯特面前放一只毫无攻击力的小白兔，或者小白狗，甚至是白色裘皮大衣之类的白色带毛物体都会导致小艾伯特浑身哆嗦。

夏楠甚至能想到，华生老师在一旁说：“看吧，我想让你怕什么，你就能怕什么。”

华生老师继续讲：“不光是畏惧，人的爱与恨都可以利用条件反射培养成我们想要的样子。比如，你可以准备一些钢琴曲，每当钢琴曲响起的时候，就给婴儿喂奶，带他出来玩，或者给他玩具等可以让他心情愉快的事情。久而久之，当他一听到钢琴的声音，内心就会不由自主地感觉到开心，轻松，回想起美好的事物。在他长大之后，怀着这种对于钢琴的偏爱，他一定会主动地去学习弹钢琴，励志成为一名钢琴家。相反，如果每当钢琴曲响起的时候，你就打他，甚至把他一个人锁在家里不理他，时间一长，他对钢琴甚至其他的乐器都会感到深深的厌恶或憎恨。”

当然，条件反射只是后天塑造人的一种方法，我们还可以利用斯金纳的操作性反射来实现“想让你成为什么，你便能成为什么”的想法。

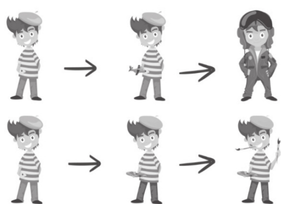


图**14-4**　梦想与成长

华生老师说道：“利用小孩喜欢的东西去诱惑他们弹钢琴，画画，做别人想让他做的事，就是一个典型的后天环境影响。若想把一个婴儿培养成一流的窃贼，那么每当他偷偷拿走了别的小朋友的玩具时，就对他进行表扬，给他买喜欢吃的东西来鼓励他继续这么做。渐渐地，在他的大脑中就会建立一个偷东西等于有奖励的反射。就算他长大以后意识到这种行为是令人发指的，可是习惯早已养成，他本质上已经成为了一个窃贼。（见图14-4）

除了条件反射和操作性反射之外，利用小孩的模仿意识也是后天环境影响中的一种。

华生老师说道："你们中国的孟子，有著名的'孟母三迁'，这就是一个很好的例子。通过这个故事，我们可以发现孩子有一种与生俱来的模仿能力，父母教小孩说话就是依靠这一点实现的。"

假如一个律师每次出席法庭都会带着自己的小孩，这样的结果只能是孩子会不由自主地模仿自己父亲在法庭上的姿势、语气，一些深奥的法律术语也会潜移默化地在他的脑子里扎根，尽管这个小孩可能连这些词是什么意思都不知道。

华生老师说道："已经为人父母的朋友们请注意了，千万不要在自己家的宝宝面前说脏字，除非你希望他张口说的第一个词不是'妈妈'，而是那些污秽的词语。"

那如何培养一个孩子成为乞丐呢？难不成天天带着他沿路乞讨？这也是一个办法。不过，我更愿意相信是由于父母的溺爱。

独生子女政策不单减少了中国人口的增长，还让每一个新生儿备受父母的关爱。可有时候，这种关爱变得十分畸形。从小就被家人捧在手心里，穿衣吃饭全靠父母，甚至上学都要全家老少齐上阵，一路护送。

那真可谓是皇帝般的生活，呼风唤雨，想要什么父母就给买什么，和小朋友吵个架都要父母去解决。这样的孩子长大之后没有一点生活能力，在社会上很难混到一席之地。年轻的时候还可以依靠父母过活，但是几年之后，当双亲白发苍苍，卧床不起，他也只能凭借乞讨求生。

夏楠点点头，由此可见，华生老师当初夸下的海口的确是有希望实现的，当然我们不排除适得其反的可能性。不可否认的是，后天环境对于我们的影响比先天的能力重要得多。由衷地希望每一个孩子的父母都可以正确地引导孩子成长，但是真心不建议那些望子成龙的父母利用上面的理论来把孩子变成自己喜欢的样子。

孙昱鹏说："《家有儿女》里面鼠标的父亲从小培养他，希望他将来成为举重冠军，最后'赔了夫人又折兵'，不仅在举重事业上毫无进展，还因为自己严厉的性格，用打骂来监督鼠标学习的教育方式使鼠标变得懦弱，胆小怕事。"

华生老师怜悯道："孩子也是人，不是生了他，你就有权力去控制他。父母的意义更多的是帮助引导，而不是规划命令。可能你做不了李

刚那样的爹，给不了孩子金枝玉叶的生活，但还他一个如春花般绽放的童年，不是更好吗？”

第三节　稀奇古怪的各种恐惧

看着大家若有所思的表情，华生老师调皮一笑："欢迎大家来到第一届《中国好恐惧》的节目现场，我就是本次节目的主持人华生老师，大家好！"

大家都被华生老师吓了一跳。

华生老师继续说道："生活中你是不是有一些稀奇古怪的恐惧并为其所折磨？你是不是惧怕一些在别人眼里看起来再正常不过的事物？如果你是，请立刻参加我们的节目。不管你是人老珠黄的家庭主妇，还是正处于豆蔻年华的萝莉正太，不论你是傲娇，病娇，还是中二病，你都可以来做客我们的节目，不要犹豫，机不可失，时不再来！赶紧拿起手中的手机，拨打屏幕下方的电话报名吧！"

华生老师叫起孙昱鹏，让他谈谈自己的恐惧。

孙昱鹏："大家好，我是一名学生，我的梦想是出国留学，学习先进的知识然后回来报效祖国。不过，我遇到了一个困难，就是长单词恐惧症。每次我背单词的时候只要看到特别长的单词就恨不得把整本书都撕了，导致我现在因为害怕看到长单词而不敢背单词甚至不敢看英语课本。我来到这里就是希望著名的心理学家华生老师能帮我摆脱长单词恐惧症的困扰。"

华生老师："这位同学，请问你最开始背单词就这样吗？"

孙昱鹏："不是的，以前我还很喜欢背单词。"

华生老师："那你是从什么时候开始对长单词产生恐惧的呢？"

孙昱鹏想了想："好像是有一次单词测验，全班只有我一个人把一个长单词拼错了，然后被班里的同学嘲笑了好久。本来我是班里名副其实的学霸，多长的单词都能轻松搞定，但是不知道为什么，那个单词死活背不过，每次要么多一个字母，要么少一个，老师就一直批评我怎么这么长时间还没有记住。从那以后，不知道怎么回事，我就开始对长单词产生恐惧了。"

华生老师："对对对。你这个情况就非常符合我提出的行为主义原理。因为你的拼写错误引来了老师的责骂和同学的嘲笑，时间一长，你看到或想到那个长单词，就会自然而然地回忆起同学的嘲笑和老师的指

责。一般来讲，过一段时间就会自动忘记那些回忆，可能是因为你这人比较敏感，随便的一件小事都会勾起那段不美好的回忆，使得你只要一看到略长的单词，就会感到恐惧。如果你的恐惧症还不能及时医治的话，以后你看到单词都会恐惧。”

孙昱鹏：“啊？老师，那我还有救吗？”

华生老师：“这个嘛，你让我想想。对了，你最喜欢吃什么？”

孙昱鹏：“老师，我爱吃冰激凌，只要我一吃冰激凌就什么烦恼都忘了。”

华生：“那你就买一根冰激凌，告诉自己必须看十遍长单词才能吃一口冰激凌。根据条件反射理论，如此坚持一段时间之后，即使不用吃冰激凌，你看到单词也会很愉悦，就像我们看到甚至想到杨梅就会自动分泌唾液。”

孙昱鹏：“谢谢华生老师，我回家就试一试。”

华生老师：“好了，听完了孙昱鹏的故事，我们有请第二位选手，杨致远！”

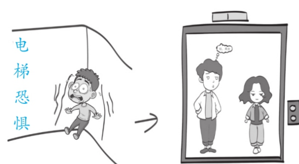


图**14-5**　电梯恐惧

杨致远：“我是一个电梯维修工人。以前我很热爱我的工作，直到有一天我和我的好基友们一起看恐怖片，片里的主角被困在一个地下室里面，没想到地下室里面的墙壁会移动，最后活生生地把主角给压成了肉饼。当时所有人都被吓得不行，只有我一点都不怕，不光不怕，我还嘲笑他们来着。没想到，第二天我去上班的时候，一站在封闭的电梯里面，我老觉得电梯的内壁会朝里收缩，把我夹死。我已经旷工好几天了，我到底该怎么办啊老师？”（见图14-5）

华生老师：“你这个情况叫做密闭恐惧症。尽管你并没有亲身经历，可是电影里的主角和你的好基友把害怕的情绪传染给了你。因为受到周围环境的影响，你变得害怕电梯了。跟一号选手一样，一边上班一边吃冰激凌就好了。”

杨致远：“可是我不爱吃冰激凌。”

华生老师差点被气死：“什么？！居然会有人类不爱吃冰激凌，真的是不可理喻！那你喜欢什么？”

杨致远：“本人男，爱好女。”

华生老师：“那你找个美女到电梯里面陪你约会几次，然后你就会爱屋及乌地喜欢上电梯的。”

杨致远：“不错不错。我现在就去找。”

华生老师：“好的，杨致远叙述完毕，掌声有请三号选手，张栋兴！”

张栋兴：“俺是一个富二代，俺家有一片超大号的草莓庄园，俺爹说了，等俺长大，这草莓都是俺的。但是，有一个很大的问题困扰俺很久了，那就是密集恐惧症。俺只要一看到草莓上面那一堆密密麻麻的小籽，俺就特别害怕，头皮发麻，手心出汗，还一个劲地哆嗦。不光是草莓，俺还怕菠萝、火龙果，等等。不过，俺和前两个选手情况不一样，俺没有原因，就是怕。华生老师，俺这个情况您给分析分析呗。”

华生老师：“没有人会无缘无故地对一种东西产生恐惧，很有可能你小时候与草莓相关的某件不愉快的经历导致你害怕草莓，只不过，时间太久，你忘记了那件事而已。大家知不知道莲蓬乳？莲蓬乳就是由于蝇类的昆虫在女性的乳房里面产卵，然后幼虫钻出皮肤，而使得乳房表面留下一圈密密麻麻的小孔，很多人看到莲蓬乳会感到极其不舒服，甚至还会呕吐。这也就是密集恐惧症的主要原因，因为人们常常把我们日常生活中看到的那些毫无危险的事物和虫卵、疱疹以及各种病在皮肤上面留下的坑洞联系在一起，从而对这些东西感到恶心，不舒服，甚至惧怕。”

张栋兴：“好像有点道理，但是俺为什么不会对密集的米饭感到恶心呢？”

华生老师：“这个嘛，因为生活经验已经让你把米饭列为安全的密集物。况且你一日三餐天天吃，早就习惯了好不好！”

张栋兴：“那俺咋能摆脱密集恐惧症的困扰呢？”

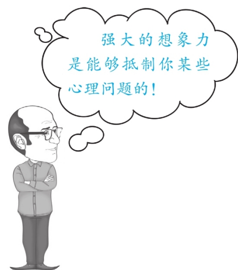


图**14-6**　用想象力抑制恐惧

华生老师："方法有很多种。首先，你可以置之不理，尽量不往恶心的那个方面去想，该吃吃，该睡睡，实在不行，不看就好了。不过，考虑到你以后要接管草莓庄园，远离草莓是不可能的。另一种办法就是强迫自己去接受，一直看，看到没有感觉为止。就像许多法医最开始也是害怕尸体的，由于长期接触也就消除这种恐惧了。如果这种方法行不通的话，你还可以尝试一下幻想疗法。"（见图14-6）

张栋兴："幻想疗法是个啥？"

华生老师："幻想疗法需要你极其强大的想象力。比如，当你看到草莓感到害怕的时候，你就闭上眼睛，幻想自己用镊子把那一个个青色的草莓籽都揪出来，接着用红色的颜料把草莓上面的那些小坑都涂上，想象自己伸出手去摸它，感觉到整个草莓的触感变得十分光滑。这样反复多次，就不会像最开始那么难受了。不过，具体的情况还得因人而异。你回家多试试就好了。"

张栋兴："华生老师，您可是治了俺的心病啊，俺终于可以接受草莓庄园了。"

华生老师笑眯眯地说："《中国好恐惧》的第一期节目已经接近尾声了，经过严格的讨论和观众的投票结果，前三强已经诞生了！但是，由于杨致远不爱吃冰激凌，组委会一致决定将其除名。不过，不要在意这些细节，欢迎大家收看本期节目，我们下次再见！"

第四节　环境造人

华生老师说道："了解过我的行为主义心理学的同学，知道能通过一些方法可以把出生的婴幼儿培养成我们想要的样子。其实，就算没有人刻意地想去改变我们，为我们设计规划未来，我们的行为思想依旧会被周边的环境所影响。

"举个例子：假设你生于一个书香世家，从小就与诗词歌赋打交道，就算你不喜欢也会出口成章，对文学知识了解很深；但若你父母都是厨子，那么你对菜肴的见解一定很高。乱世出英雄，曹操要是生在太平盛世，后人定不会用'枭雄'二字相称。高俅要是一个"80"后，那中国足球早就闻名世界了。橘生淮南则为橘，生淮北则为枳，《春秋》里的这句话说的就是'环境造人'这个道理。"

何超凡说："如此说来，是不是只要我生得好，就有了终生保障了？"

华生老师笑道："答案是——必然不可能。无论是什么样的环境，都有积极乐观和消沉悲观的两类人。要是你选择与一些浑身上下除了正能量还是正能量的人相处，你肯定会和他们一起努力打造美好未来，要是你选择和一群整天泡吧，去KTV网吧刷通宵的人为伍，结果可想而知，你以后也就这样了。恩格斯助马克思完成自己的事业，伯牙谢知音两人共赏高山流水，由此可见良师益友的重要性。"

华生老师说道：所以，我们要学会择良木而栖，主动地去选择对自己有益的环境。遇到志同道合的友人，就要抓住不放，跟他们桃园三结义；相反，遇到一些损友就应当学习管宁割席，狠下心来跟他们保持距离。

幸运的时候，我们可以去选择环境，可在现实生活中，我们往往无法改变周边的环境。当我们无法改变环境的时候是不是就意味着我们的未来已经定性了呢？

告诉你，答案还是必然不可能。

不同的环境会造就不同品质的人，同样的环境其实也会造就不同品质的人。好比一对双胞胎，他们有着同样的父母，同样的条件，同样的环境，但是两个人的性格有时是截然不同的。就算你出生于市井街头，也可以高贵雅致，有着自己的想法和见解。

我国古代很多文人学士皆是如此。《周敦颐弃官》中描写过，当周敦颐被人推荐，调到南安担任军司理曹参军的第一年，就敢和转运使王逵为了一个案件争执。当时的贪官污吏数不胜数，衙役里形成了“谁官职大就听谁的话”这种不成文的规定，根本就没有公理的位置。

不过清者自清。很多人掉进官场这个泥潭之后越陷越深，成为里面的一分子，也有的人对此无动于衷，凭借良心做事。周敦颐就是如此。根据法律，一名囚犯是不应当被处死的，但是转运使王逵硬是想重判他，由于王逵官职最大，其他人无不阿谀奉承，连和他争执的勇气都没有。

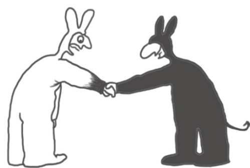


图**14-7**　近墨者黑

可周敦颐不受官场世俗的影响，当场就站起来和他辩论。王逵不听他的意见，周敦颐一怒之下把官辞了，告老还乡。的确也只有像他这样正直，能不被坏环境所影响的人，才能提笔写出流传千古的《爱莲说》。（见图14-7）

除了周敦颐之外，我们古代历史上能不被封建制度中的官僚腐败所影响，洁身自好的清官大有人在，例如，一生清廉简朴，从不讲究排场的包拯，即使做了大官，仍是与布衣时一样，他憎恶贪官，深受百姓喜爱。再回过头去看那些贪污行贿的政府官员，同样的环境竟打造出了完全不同的人。

翻看历史，卧薪尝胆十年之久的越王勾践以及一些在敌人内部隐藏多年的卧底也是从未被环境所影响。记得电影《色·戒》中，汤唯扮演的王佳芝和王力宏扮演的邝裕民，在战乱之中，为了可以为民除害，亲手杀掉汉奸，整日和一帮阔太太打牌看戏吃饭。生活在这样复杂的环境中，他们的内心也经常感到困惑，纠结。但是，在受着利益诱惑的同时，他们并没有堕落，而是一直坚持自己的理想，那份爱国之心也从未被污染，可谓磨而不磷，涅而不缁。

华生老师说道：“我们常说乱世出英雄。一个人若毫无本领，胆小怕事，再有哪般的乱世，他们也不过是丧家之犬，复兴统一国家中的无名炮灰，抑或是叛国之贼罢了；一个从始至终都心向祖国的良将，就算他

生在太平盛世，也能成为名垂千古的英雄，霍光便是如此。”

霍光被霍去病保举入宫，几年之后被提拔为光禄大夫，在汉武帝身边一待就是二十多年，从未出过差错。汉武帝在临死前下旨命霍光继续辅佐即将继位的八岁皇帝汉昭帝。霍光兢兢业业又在宫中待了十三年，这期间，平民百姓休养生息，减徭薄赋。汉昭帝死后，霍光根据宗法纷繁芜杂的规矩，力排众议把一个名叫刘贺的汉家子弟立为君主。

后来，霍光发现刘贺根本就是一个彻头彻尾的昏君，整天沉迷于女色，他又带领大臣准奏皇太后将这个在龙椅上才做了27天的皇帝废除了，接着又主持朝臣大会，立了孝宣皇帝。在那样一个人人都想升官发财的时代，霍光深得民心，谋权篡位对他来说根本不是问题，但是他没有。如今，人们还常常把这位生于太平盛世的英雄与伊尹（商朝辅国宰相）相提并论。

华生老师正色道：“环境的确可以造人，但是环境只是起到影响的作用，最后决定我们未来的还是我们自己。面对不好的环境，你可以随波逐流，放纵自己，同时也可以高飞远举，选择更佳的地方去学习成长。在责备周边人怎样影响你的时候，也要反思一下自己为什么不能做到坐怀不乱，毛主席小时候曾经爬在马路牙子上写作业，毫不在意周边的噪音和行人的目光，专心做自己的事情。况且，如果本来就是一个扶不起的刘阿斗，再怎样厉害的诸葛亮辅佐，也改变不了你的本性。”（见图14-8）

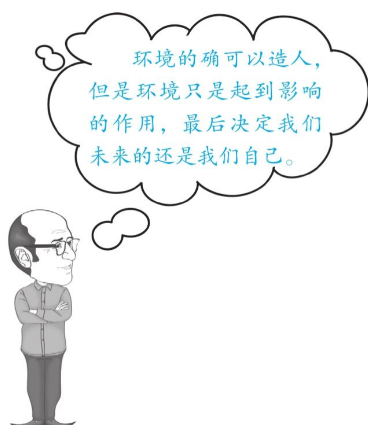


图**14-8**　人生掌握在自己的手中

第十五章　斯泰博格讲“爱情”

本章通过3小节，详细为读者讲述了应当如何用心理学面对爱情，告诉读者害羞和上瘾是怎么回事。本章适用于渴望提高心理学能力的读者。

斯泰博格（Robert J. Sternberg）

美国心理学家，认知心理学泰斗，智力三元理论建构者，同时也是首倡人类爱情三元论的心理学家。

斯泰博格于1972年毕业于耶鲁大学，后进入斯坦福大学获得博士学位，从1982年开始任教于耶鲁大学。主要研究领域包括爱情和人际关系，人类智慧和创造性等，在这些领域都获得了自己创见性的成果，在当代心理学界广受赞誉。

第一节　相爱容易相处难

何超凡对马伊琍很是心疼：“文章和马伊琍是娱乐圈内有名的一对伉俪，他们2008年秘密完婚，婚姻感情和谐得让人羡慕不已。可不曾想到传出文章出轨的新闻，几日之后，这条微博得到了证实，文章和马伊琍准备离婚。”

夏楠叹口气：“微博上的一段话说得很好，一双鞋，你刚买的时候，蹭上一点灰你都要弯下腰来擦干净；穿久之后，即使被人踩一脚，你也很少低头。对物如此，对感情亦是如此，最初，爱人皱一下眉都心疼，到后来，无论她怎样掉眼泪，你也不紧张了。不光是在娱乐圈中，在当今社会下，不能携手相依熬过七年之痒的夫妇太多。过日子，从古至今都是一门深奥的话题。”

斯泰博格老师一拍手：“嘿，怎么这么多感慨？其实当两个人沉浸于热恋中的时候，我们被爱情蒙蔽了双眼，变成了现在时间的导向，对未来充耳不闻。换句话说，在我们享受今天的爱的时候，会理所应当地以为明天会在那里等着我们。爱让我们幸福，同时让我们变成了享乐主义者，只考虑眼前的幸福快乐，而忽略了未来可能发生的不好的后果和我们要付出的代价。”

斯泰博格认为，谈恋爱的前两个月中，只要对方出现在我们面前，那种美妙的感觉会让我们激动得忘记了思考，脑子里面只有他的影子。

一旦分开，你就会觉得寂寞和伤感，一分钟仿佛占据了半个世纪。不管明天你要上班还是上课，你都会和他一起熬夜深聊到凌晨再依依不舍地说晚安。无论你和朋友在聊什么，你看到了什么，你都会联想到他身上。

很可惜，激情总是会退去。

和他在一起的那种新鲜感已经不见，你熟悉了对方的存在，你开始恢复理智的头脑，不只是单纯地顾着眼前，而是去思考未来和过去。这便是所有情侣要面临的第一个问题——在对方身上的那道光芒褪色后，你是否还能像以前那样包容他、爱他。（见图15-1）

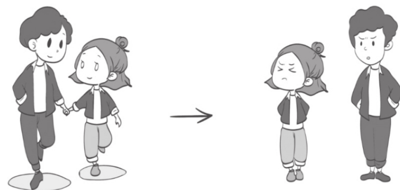


图15-1　相爱容易相处难

面对爱人身上暴露出的一个个缺点，你的心里已经开始喃喃，“我当初怎么就没发现他这个缺点呢？”

你们不再像以前那样亲密，但这并不是因为你或者你的爱人变了，而是你们需要一种新的态度去对待时间，去对待过去、现在和未来。

多年来，男女之间的爱情观一直存在着差异。普遍来说，男人更偏向于享乐主义的观念。他们不渴望安定，期待充满激情与刺激的感情，他们心中的理想情人是开放直率。相比于静下心来去思考规划未来，大多数男人更喜欢抓住当下，享受现在的每一分每一秒。

而女人则多属于未来憧憬观念。举个例子，大学时期，男生可能会翘课去陪女孩逛街、吃饭，但女生却会考虑今天的约会是不是会影响到自己的学习。

这种差异无疑具有一定的生存优势，男女彼此互补可以使生活更加完美，同时，世界观的不同还会导致两人意见不合，引起冲突。比如，当一个家庭手上有了几十万的闲钱，男人可能会想用它来买车，但女人往往会主张存到银行留给孩子，这就是因为世界观的不同。

斯泰博格老师说道：“这也为我们解释了为什么同性恋人之间的冲突会少一些。因为女同性恋们会分享一个共同的未来时间导向，而男同性恋不会因为对方享受当下，不考虑未来而生气发火。当然，我的爱情观并不绝对。除了享乐的爱情观和未来憧憬爱情观外，还有其他的爱情观导向。像积极的人，往往不会过于注重感情中的激情，他们将满足与可靠视为理想伴侣的特征。而消极的人，则会每天把前男友前女友挂在嘴上，喋喋不休地拿枕边人与前任对比，抱怨自己曾经错过了哪些浪漫情人。”（见图15-2）



图15-2　爱情让人“盲目”

何超凡点点头：如此看来，爱情观的不相匹配，会让情侣之间难以沟通，甚至产生误解。现在，很多的女孩都会憧憬未来，跟男朋友描述自己梦想的家，并以此为目标去督促男朋友努力工作买大房子和跑车。

不过，要是这个女孩的男朋友刚刚大学毕业，事业心不是很重，目前为止脑子里想的只是如何享受生活。那么这俩人一定会为此事争吵个不停，不是因为他们不够爱对方，不够关心对方，只是他们的爱情观不同，使得他们站在了两个完全不同的世界里对话。

斯泰博格老师说道：“不错，我给出的建议是，在交往之前，一定要先确定对方的世界观是否与你的相一致。如果你可以弄清对方的爱情观，这将让你更加了解对方，而且为日后更好地解决分歧做好了准备。”

夏楠说道：“其实，分歧是可以解决的。一对情侣在发生争执时，如果一个人在回想过去两人怎么甜蜜，埋怨感情变淡，而另一个人却在纠结于未来两人会不会分道扬镳，还能否结婚。”

斯泰博格老师点点头：“不错，这种情况下，不管怎样沟通也无济于事。我们不能重造过去，也不能改变还未发生的未来，唯一能做的就是站在现在这个时间点上去思考，交流。一旦眼前的问题被解决，一对情侣才能继续走得更远，留下更美好的回忆。”

确实，何超凡心想，没有哪一段感情是一路顺风顺水的，肯定要经历一些考验和磨炼。谁都有缺点和小脾气。维持爱情的关键并不是找一个爱情观与你相符的人，这样的做法只是减小产生矛盾的概率，而真正能使一段爱情走下去是依靠双方的让步和体谅。

不要总想从一段感情中得到什么，爱的意义一直都是付出，不是索要。无论是谁，在感情中都要面对一年新鲜，两年熟悉，三年乏味，四年思考，五年计划，六年蠢动，七年行动的挑战。

斯泰博格老师说道：“对此，一位女士在先生出轨后留给我们大家的忠告是，恋爱虽易婚姻不易，且行且珍惜。”

第二节　你为什么会害羞

“我们从斯泰博格老师身上学会了这么多的心理学知识，现在，为什么不请他来做一下自己介绍以便我们更好地认识他呢？”夏楠说道。

“大家好，我叫斯泰博格，我是一个……一个……人，天哪，我到底在说什么，为什么不说我喜欢看电影呢？算了，还是不说个人爱好了，我是……额……”

“斯泰博格老师，您怎么了？”

“我……我害羞！”



图15-3　每个人都会害羞

噢，原来如此，面对这么多的学生，斯泰博格老师害羞了。可能你对上述的情况深有体会，因为你也是害羞的一分子，也可能你会表示不屑，由于你天生就开朗豁达，喜欢与人交流，但是，实际上，害羞几乎是每个人都经历过的事情。（见图15-3）

日常生活中，超过80%的人表示他们体验过害羞，而40%的人认为他们经常处于害羞中，意思就是你在大街上走着每遇到10个人，其中有4个人现在正处于害羞的状态。

那到底什么是害羞呢？即使是研究害羞心理学的斯泰博格老师也无法给我们一个准确的定义。《牛津词典》上对于害羞的解释是很容易害怕，而《韦氏词典》则将害羞定义为对别人的出现感到不自在。无论是哪一种解释都描述出了害羞的特点，不过没有一个是全面的。

斯泰博格老师说道：“我们研究得越细，就会发现害羞的种类越多，因为你会发现每个人的害羞都是不同的，有的人只是会偶尔感到轻微的不自在，有的人会莫名其妙地突然害怕与人交流或者在公开场合谈话，

甚至有的人害羞已经成为了心理问题，家里一来客人就会害怕得躲到床底下或者把自己反锁在屋子里，由此可见，害羞是多样复杂的。”

夏楠问道：“那么为什么我们会感到害羞呢？”

对于这个问题，不同学派的老师各持己见。人格特质学派认为害羞是一种遗传特质，就像我们的身高和智力一样。行为主义者则认为，害羞是后天教育的不足，他们没有学会如何与人交往罢了。精神分析学家却觉得害羞是个体潜意识下内心激烈冲突的一种外在表现。社会学家和一些儿童心理学家确信害羞是社会环境导致的普遍现象，我们应当习以为常，给予理解。社会心理学家又提出异议，认为害羞不过是被自己或者别人贴上的一个标签，一种和性格一样的特质。

总而言之，很遗憾，对于这个问题我们也无法统一答案。所以，我们只能具体情况具体分析。

对于第一种害羞是遗传特质的观点，通过调查，我们发现所有病态害羞的人生长于有着精神病、偏头痛、忧郁症、心绞痛患者的家庭，从医学上，我们可以认同害羞源于家族遗传这种看法。

H因分子就是可以用来衡量每个人是否害羞的遗传分子。H因分子分为两种，H＋和H-。H＋型的人往往在面对困难、挫折的时候表现出坚忍不拔的品质，比如罗斯福总统和丘吉尔首相就是两个典型的H＋型。

相反，H-型被命名为反应敏感者，也就是我们所说的害羞者，这类人面对挫折时会展现出高度的脆弱。尽管如此，但是人格特质的理论并没有为我们解释如何治愈害羞，甚至有的悲观人格特质理论还表明不要尝试去治疗害羞，因为它是无药可救的。

而第二种行为主义的观点与第一种相反，他们认为只要对婴儿的生长环境合理地加以控制，完全可以把一个害羞腼腆的H–型培养成活泼开朗健谈的H＋型。行为主义学家把害羞归咎于某些特点的环境会勾起我们不好的回忆，比如一个小孩曾经上课举手发言却导致全班的嘲笑，那么下次老师再提问的时候他就不敢再举手了，就算老师点名让他回答，他也会唯唯诺诺，支支吾吾地说不出来一个字。

正是如此，在我们的童年中，长辈总会灌输“童言无忌，小孩子懂什么”之类的观念思想，从而使我们觉得自己什么事情也做不好，过早地学会了恐惧。

斯泰博格老师接着说道："同时，行为主义的观点对于害羞的治愈要有效得多，它从心理上让害羞者摆脱了'天生失败者'的阴影与宿命，让他们看到了希望。"

精神分析学家相信心理困扰是本我、自我、超我三者之间不和谐的产物。所谓本我是人类最原始的冲动，像吃饭、排泄和性，超我是指良心、道德监督和社会禁忌等，而自我就是在本我和超我之间寻找到的平衡点，害羞则是本我和超我不协调产生的冲突。

斯泰博格老师举了个例子：

假如你是个男的，你爱上了你妈，自我的欲望驱使你去和你妈表白，而超我的束缚不允许你这么去做，从此，你见到你妈就会表现得十分害羞。



图**15-4** 害羞

当然也有的精神分析学家认为害羞是掩饰严重精神障碍的一种外在表现。很多人内心觉得自己高人一等，鹤立鸡群，不屑于和周边的人交流，最终的表现形式就是害羞。（见图15-4）

斯泰博格老师说："对于害羞这个问题，我曾经咨询过一个大学生健康服务中心的主任。主任告诉我，平均每年有500名学生来咨询有关孤独的问题。如果500名同学同时来到诊所，主任则会找到系主任或者宿管来询问最近学校发生了什么事情，让这么多学生产生孤独感。由此可见，导致孤独的原因是环境的变化，这就是社会学家和儿童心理学家的观点。"

孙昱鹏说道："在经济高速增长和科技高度发达的情况下，搬家已经成了一种常见的事情。可是我们有没有思考过，这种频繁的迁移会导致越来越多的人丧失归属感，将小孩子刚刚建立起来的交际圈摧毁，使得他们面对环境的屡次改变而不敢交流，把自己隔离起来。"

斯泰博格老师点头："不错，更何况现如今每家每户都是独生子女，邻里之间的交流也不如以前四合院时代那么亲密，显然，在这类社会环境中长大的孩子极其容易变得害羞。同时，严厉的父母和老师也会让小

孩变得不自信，因为害怕做错事而害羞了起来。面对种种原因和多样的害羞情况，家长和老师们需要更加小心地去引导帮助孩子。在此，有一个很好的例子值得我们去分享。”

斯泰博格老师举例：乔治是一个患有小儿麻痹症的孩子，他4岁的时候就需要依靠腿部支架去走路，家里每次来街坊亲戚的时候，他都会钻到床底下或者沙发底下，不愿意见人。

乔治的母亲认为他应该和同龄的孩子一起玩耍，为了克服他的害羞，母亲把乔治送到了公立学校，那时乔治已经不用腿部支架了。上学的第一天，乔治一直在哭泣，喊叫，一有人看他，他就把头低下来。

后来，乔治的母亲想了一个很有趣的方法。她把一个棕色的购物袋做成了面具，剪出了眼睛、鼻子和嘴巴，还涂上了好看的颜色。乔治十分喜欢这个面具，并且愿意带着它和别人交流。老师对于乔治妈妈的方法十分赞同，还告诉班上别的孩子不可以摘下乔治的面具。

这个面具帮了乔治很大的忙，他不需要再隐藏自己了，渐渐地，他和其他的孩子越走越近，甚至一起玩耍。一年后，尽管乔治还带着那个面具，但是他变得自信起来。一次联欢晚会，老师问他想不想做表演队的队长，乔治兴高采烈地点了点头，激动地上蹦下跳的。

老师说，表演队的队长不可以戴面具的，只能穿精美的服装，戴着高高的帽子，所以你可以摘下你的面具吗？乔治毫不犹豫地答应了。虽然他并不是特别外向，但是他不再像以前那样害羞，害怕见人。

第三节　上瘾是怎么一回事

孙昱鹏突然问道：“对了！史泰论老师，我有个问题，就是不管打游戏还是喝酒，都特别容易上瘾。这是怎么回事啊？”

斯泰博格老师笑了笑，从古至今，酒就与我们的生活息息相关，不光应酬聚会需要喝酒，文人义士更是嗜酒如命。从“公田之利，足以为酒”的五柳先生，到舍弃“五花马，千金裘”只换美酒消“万古愁”的李白，再到命途多舛，“沉醉不知归路”的李清照，足以看出他们对于酒是上瘾的。

除酒之外，我们对于香烟、网游也是十分容易上瘾的。这里指的上瘾不是那种吃冰激凌、看书之类的上瘾，而多是一些负面的情节。尽管我们都了解酒精、尼古丁和网游对我们的心灵、身体以及生活都有可能造成不良的后果，但是在面对诱惑时，这些抽象的道理往往显得苍白无力。这些人严重缺乏忧患意识，目光短浅，觉得自己的行为不会带来可怕的后果，就算有也会不负责任地抱有侥幸心理。

斯泰博格老师说道：“对于上瘾这种现象，我把它归类于享乐观和宿命观。”

这种享乐观我们每个人都有过，在工作结束、朋友重逢、有喜事发生的时候，每个人都会不由自主地选择去喝一杯，考完试之后会有通宵打个游戏的想法。这都是正常的，处于可理解范围之内的，不能被称作是上瘾。



图**15-5**　嗜酒如命

相反，有的人嗜酒如命，就算丢了工作也要喝个痛快，或者为了游戏升级而耽误了学校的课程。这种人的未来时间观很差，相比于花时间思考未来，他们更愿意把自己的时间精力花费在享乐上面。（见图15-5）

陶渊明就是如此，他淡泊名利，喜爱田园生活，对生活坦荡从容，

一直都是无忧无虑的。诗仙李白也是这样，主张“人生得意须尽欢”，李白身上的银子几乎全都花在买酒这件事上面了。

而那些宿命主义者则多执有一种破罐破摔的消极心态。他们肯定自己的生活已经没有希望，把希望和未来托付给未知的命运。他们逃避现实，不热爱工作，每天只是借酒消愁。很多人喝酒上瘾都可以归根于此。

南宋的辛弃疾总想收复失地，可惜昏君当道，只能叹息一声“凭谁问，廉颇老矣，尚能饭否？”对于命运的无奈，辛弃疾唯有借酒消愁。李清照更是如此，本来就爱酒，在丈夫死后，整日浑浑噩噩，以酒度日。

无论是享乐观还是宿命观，上瘾又是怎么一回事呢？

这事需要从人体的生理结构说起。我们都知道人体内的四种“快乐素”，即产生快感的“多巴胺”，带来激情的“去甲肾上腺素”，负责取乐和镇痛的“内啡肽”，还有帮助我们克服困难的“催产素”。通常情况下，快乐素的分泌是非常少的，所以大多时候我们心情平静。

斯泰博格老师说道：“只有当我们完成了任务才会增加快乐素的分泌，让我们感到喜悦和满足，同时快乐素分泌的多少和任务的难度系数是成正比的。换句话说，你付出的努力越多，工作越难，任务量越大，最后你感受到的快乐也就会越多。正因如此，我们才会愿意去坚持完成艰巨的工作。

而酒精的作用就是与神经元细胞上的蛋白结合，改变细胞膜的内外电位，从而打开快乐素的大门，这样一来，我们无须经过艰苦的奋斗就能感受到极大的快乐喜悦。而人们对酒精上瘾的根本原因就在于此。”（见图15-6）



图15-6 人为什么会上瘾

由于正常情况下，人体不会大量频繁分泌快乐素，这样使得我们的大脑对于快乐素可以保持高度敏感，一点点微量的快乐素就可以让我们高兴很久，这样我们才会有动力去实现长期的目标。

而长期饮酒导致我们不用特别努力就可以获得快乐，我们深深地沉迷于这种快乐之中而贪杯，可是酒精同时也会使快乐素加速消耗，一旦停止饮酒，人体平时正常合成的快乐素的量不足以维持快乐素的消耗，导致血液中的快乐素含量比正常情况下还要低。

这时，我们的身体已经适应了高含量的快乐素，而正常含量的快乐素不能让大脑满足，我们只有依靠酒精带来的快乐素去满足身体的需要；同时，如果大脑无法得到快乐素的安慰，我们就无法恢复平静，变得性情狂躁，感到痛苦。到最后，嗜酒的人喝酒不再是为了寻找快乐，而是去躲避不饮酒的痛苦。

尼古丁、网游、毒品都是如此，最开始可以麻痹我们的神经让我们感到极大的快乐，可是安静时身体无法得到满足便又去抽烟、喝酒、打游戏甚至吸毒，时间一长，最初的快乐会变成长期的痛苦，只能依靠这些东西来消除身体的痛苦，变成戒不掉的瘾。”

夏楠点头：“是呀，很多学校、机构发起了反成瘾活动，试图帮助青少年摆脱喝酒、抽烟、网游带来的困扰，不过情况并不是十分乐观，尽管这些机构投资巨大，却没有什么实际效果。原因很简单，这些学校、机构主要注重于反复地强调吸烟喝酒网游带来的严重后果，而这些对于那些上瘾者是毫无作用的。”

斯泰博格老师说道：“所以，若真想摆脱上瘾，只有在日常生活中，通过努力工作去重新找回快乐和满足感。”

随着科技的发展，现在的年轻人刷微博，刷人人网，刷朋友圈上瘾，这又是怎么一回事呢？其实和酒精上瘾的原理一样，微博、人人网、朋友圈上普遍以笑话和搞笑的图为主，很多人阅读时也会分泌快乐素，只是没有酒精使我们分泌的那么多而已，还有人表明吐槽也会产生快乐素。

斯泰博格老师说道：“不过，刷微博不像喝酒、吸毒、抽烟那样对身体有害，它所带来的伤害是无形的，许多青少年一天到晚捧着手机，走路上课都在刷微博，晚上10点钟上床，然后玩手机玩到12点再睡觉。由此可见，手机占用了我们太多的时间。请放下手机，多陪陪家人和朋友。”

第十六章　津巴多讲“时间”

本章通过3小节，为读者讲解了三观之外的心理学观念——时间观，作者使用了轻松幽默的文字，与读者一起徜徉在心理学的海洋。本章适用于渴望提高心理学能力的读者。

菲利普·津巴多（Philip Zimbardo）

美国心理学家、斯坦福大学教授。

津巴多毕业于耶鲁大学，主要研究领域为社会心理学。最广为人知的是他在斯坦福大学进行的监狱实验，他以此证明了环境和社会角色对于人心理的影响是巨大的。

津巴多另一个广为人知的事迹是他与石溪大学的认知心理学教授理查德·格里格合作，编写了心理学教材《心理学与生活》，这部教材至今仍是心理学教育应用最广泛的教材之一。

第一节　你的时间观是什么样的

张栋兴举着微博，对夏楠嚷嚷道：“哎，现在这些新闻真是毁三观！”

津巴多老师突然出现在张栋兴身后：“面对形形色色的行为，我们常说毁三观这个词。这里的三观指的是人生观、价值观、世界观。可是你知不知道还有一种叫做时间观？通过前几章，我们了解到性格决定人生，环境决定人生，可是你知不知道时间观也会决定我们的人生？下面，就让我们带着对于时间观这个词的疑问来走入我的小课堂！”

津巴多老师把人的时间观分为过去时间观、现在时间观和未来时间观三种。

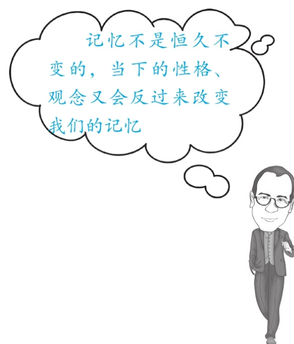


图16-1　记忆是会被改变的

许多人认为我们的记忆系统记录了发生过的事情，但实际上，记忆可能并不是完全真实正确的，不过这种我们认为的真相往往比客观的真相要重要很多。过去发生的每一件事对于我们现在的性格、观念都有着巨大的影响。（见图16-1）

津巴多老师继续说道：“同样，现有的性格、观念又会反过来改变我们的记忆。闭上眼睛，挖掘一下你内心深处的记忆，再根据津巴多老师的时间观进行思考，你会发现过去的事情和你现在的样子有着一些可能你自己都没有注意到的关联。美剧《老爸老妈恋爱史》里的情节就很好地证实了这一点。”

剧中的巴尼是一个出了名的花花公子，他帅气自信，对自己泡妞把妹的手段深感骄傲。其实，在很多年前，巴尼是一个连和女孩说话都不敢的木头脑袋。直到有一天，在他弟弟的鼓励下，他大胆地约了一个女

孩出去。

约会结束后，女孩夸赞他说你是我见过最出色的男人，没有人可以像你一样讨女孩欢心。从那以后，巴尼就认为自己天生就有和女孩相处的能力，再也不外向，开始四处泡妹子。可是，事实并不是那样。巴尼第一次约会的女孩之所以那么说是因为巴尼的弟弟贿赂她去给巴尼一点信心。

对此，津巴多老师说道："你对发生过的事的态度和看法远远比这件事本身对你的影响要大。尽管已经发生的事情是无法改变的，但是我们对于过去的态度是可以改变的。根据这一点，过去时间观被分为积极的过去时间观和消极的过去时间观。如果你的过去时间观是消极的，那么你很容易回想起以前那些不美好的事，从而使你心情低落，消极。调查表明，对过去持有乐观积极态度的人往往比那些对过去消极的人要更快乐，更健康，更成功。不过，那些对过去表现出积极态度的人要注意，不要过分沉迷于昔日的美好时光而不愿意改变现状。"

看着大家若有所思的样子，津巴多老师问道："现在给你100块和下周给你150块，你会选择哪一个呢？"（见图16-2）

孙昱鹏立马伸出手，说道："选第一个！"

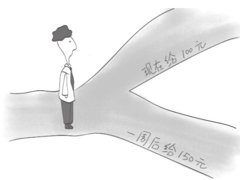


图**16-2**　时间与选择

津巴多老师笑眯眯地说："如果你选择第一个，无疑你是一个现在时间导向的人。面对生活中的多边性，未来变得深不可测，今日刚存入银行的钱可能明天就因为一场通货膨胀而化为乌有，或者你刚出门就被一辆迎面而来的卡车撞致身亡。既然如此，我们为什么不抓住当下，及时行乐呢？"

这种想法属于享乐主义的现在导向。津巴多老师的实验证明，婴儿是天生的享乐主义者，因为婴儿的意识还未发育，对于过去自然没有感知，对于未来更没有想法，有的只是当下的生理需求，比如，喝奶，睡觉。

不光是婴儿，很多刚毕业的大学生也是如此，由于他们更注重于花

费时间金钱去享受生活，而不是为未来做打算，虽然找了一份高薪的工作，但依旧是一个月光族。除此之外，教育水平不高的人大多数也属于享乐主义的现在导向。他们知识上的限制导致无法准确地通过历史经验来预测未来，所以往往会局限于眼前。

不过，无论是哪一种现在享乐主义的人，他们都极力追求快乐、刺激，生活中都围绕着令人兴奋、愉快的事情。

与享乐主义不同的另一种现在导向叫做现在宿命主义。这一类人的主要精神思想就是“命运不由我”。由于长期受到生活的压迫外加从未时来运转过，很多人开始产生“无论我再怎么努力，结果也就这样了”的想法，他们缺乏反抗精神，没有资本却一直期待命运之神的眷顾。

津巴多老师说道：“让我们再回到刚才那个话题，如果你选择下周给你150块，那么你属于未来时间导向。未来和过去一样，都是我们无法改变的。相比于回忆，未来更像是一种心理状态，集合了我们的希望、渴望、欲望，等等。”

未来时间导向的人通常情况下会拒绝那种今朝有酒今朝醉的想法，会把大部分的时间、精力用去给未来创造更多的价值，和现在享乐主义是完全不同的两种人。他们是天生的工作狂，会根据现实情况去推测未来，根据对未来的估计来左右当下的行动和思想。

其实，还有一种人属于超未来时间导向。他们关心的不是过去，不是现在，也不是未来，而是人死去后要进入的世界或者来生转世一类的。

这类人中的一部分会处处行善积德，为的不是得到他人的回报，而是死后可以进入天堂。他们认为人生来就是有罪的，我们需要经历许多的苦难来摆脱身上的罪行。当然还有另一类人，就比较恐怖了，就是我们常说的自杀式恐怖主义的人。他们捆着炸药走到人员密集的地方再引爆，或者往自己身上浇油在公共场合自焚。

这类人中的一大部分都是由于环境的不幸和心灵的脆弱而被宗教洗了脑，真的相信了天堂地狱以及来世的这种说法，属于典型的宿命论者。以色列曾经逮捕过一个自杀引爆者进行询问，他对于自己做法的解释是“精神力量会使我们进步，而物质力量只会使我们退步，自杀的人就不会受物质力量的影响了。”

津巴多老师分析，这类人有着强烈消极的过去时间观、强烈的现在宿命主义观以及微弱的未来时间观。死后具体有什么对于我们的影响不

大，真正有影响的是我们对于死后生命延续这个观点的看法。

津巴多老师总结："三种时间观介绍完了。每一种时间观都对我们的生活有着利和弊两方面的影响，对此，我们需要不断地调整自己的心态，改掉消极的东西，乐观地面对生活。"

第二节　著名的监狱实验

津巴多老师说道：“你们都经历过军训吧。站军姿，踢正步，吃饭前唱军歌，尽管你们很清楚自己并不是一个真正的军人，但在军营中依旧会以军人的标准来要求自己，对吗？”

大家纷纷点头表示赞同。

“有没有想过，如果把你放到监狱里像犯人一样地被看管，吃牢饭，或者让你当一回看守，你的内心会不会变得和真正的犯人一样，心怀愧疚，觉得自己低人一等，又或者和电视里的看守一样，无情残忍？还是你会无动于衷，单纯地做自己本来的样子？”

为了探究社会环境对我们行为的影响究竟有多深，以及社会制度能否真正地控制我们的行为、人格、价值观念和信仰，津巴多老师就做了一次这样的监狱实验。

“我在报纸上发布了一则广告：寻找大学生参加监狱生活实验，酬劳每天15刀（相当于今天的75刀），期限为两周。然后，我从70名报名者里通过一系列的医学测试和心理学测试，挑选出24名身心健康、遵纪守法、情绪稳定的大学生。他们被随机分成了三组，9名看守，9名罪犯，6名候补。”

为了让实验显得更加真实，1971年8月14号的早晨，天空刚泛起了鱼肚白，9名遵纪守法的大学生就从床上被拉了起来，警察分别向他们宣读了逮捕令和宪法赋予他们的权利，然后搜身并给他们戴上了手铐。经过一个小时的登记、拍照和留指纹之后，这9名大学生被蒙上了眼睛，押送到了斯坦福大学的模拟监狱中。

在监狱里，他们被脱光了衣服，身上喷洒了消毒剂，穿上印着身份号码的囚服。从那以后，他们便失去了自己的姓名和公民的身份，戴着手铐脚镣，没有人再叫他们的名字，而是叫“647”“918”或“5707”之类的代号。

而那9名被选作看守的大学生则是一身帅气笔挺的卡其制服，腰里揣着警棍、手铐，胸前挂着口哨，戴着黑色的雷朋太阳镜。尽管没有经过任何专门的职业训练，他们只是从电视、报刊上见过看守的样子，但这9名看守绝对可以以假乱真。

津巴多老师告诉他们看守的职责就是“维持监狱法律和秩序”，不要

把“罪犯”的胡言乱语当回事，例如，“罪犯”说禁止侵犯人权之类的话，但是不可以使用暴力去维持监狱秩序，同时所作所为还要尽可能地真实。

仅仅过去了一天，看守们就实施了第一次惩罚。如果谁忘记指示或者床铺整理不合理，就要做10个、20个甚至30个俯卧撑。不料，囚犯们都把自己关在牢房中，拒绝接受体罚。可以揣测，这些大学生一定在想，我又不是真正的罪犯，只是来这里做实验的，为什么要听你的话。他们还撕掉囚服上的编号，拒绝服从命令，希望取消看守。整个监狱里面弥漫着十分紧张的气氛，面对囚犯的反抗，看守们也施展出了对策。他们用灭火器喷射囚犯，将他们赤身裸体地锁在床腿上，甚至关禁闭。很快，这样的惩罚超出了囚犯忍受的极限，一名囚犯开始失声痛哭，大喊“我受不了了”。津巴多老师被弄得不知所措，只好让他退出了实验。

经过了前一日的对峙，监狱里面臭气熏天，肮脏无比，囚犯们也死气沉沉的。为了惩罚不听从命令的人，看守不允许他们上厕所。为了让实验显得更加真实，津巴多老师告诉看守们，昨日被放出的那名囚犯企图帮助狱友们越狱。这一消息无不使监狱里面的紧张气氛升至白热化。看守们一个个草木皆兵，高度警惕，囚犯们激动无比。

第三天，监狱里面紧张的气氛依旧。看守们的惩罚措施越来越别出心裁，他们开始强迫犯人玩跳山羊，背着自己的狱友做俯卧撑。这时，又有一名犯人出现了严重的歇斯底里症状，津巴多老师赶紧释放他。在这三天中，这已经是第五个退出的。

实验继续，看守们花样百出，更加肆无忌惮地折磨囚犯。看着这一幕幕残忍的情景，津巴多老师的信心也在动摇，直到他发现看守们在强迫两名囚犯模仿动物交配时，他立马下令终止实验，比预期计划早了9天。

为什么六天时间就可以让9名身心健康、遵纪守法、有文化的大学生变成了惨无人道的看守警察？

事后实验中的一名看守自述，“我一直在想，我必须看住他们，以免他们做坏事”。还有的看守表示，“一旦你穿上制服，就好像开始扮演一个角色，你不再是你自己，你的所作所为要与你扮演的角色所代表的职责相匹配。”

而囚犯们也表示，在实验的第三天，他们真的觉得低人一等，无法改变现状。就像我们军训时会把自己当成一个真正的军人一样，他们入

戏了，把自己当成了囚犯。环境的压力，的确能改变很多东西，可以让9个好人干出可怕的事情来。就像上帝最宠爱的天使路西法也会变成堕落的恶魔“撒旦”一样。

津巴多老师说道：“这个实验解释了我们生活中的很多问题。由于对于自己角色的认识，我们会过度服从他人的安排。比如，一个护士可能觉得医生开出的剂量远远大于规定的剂量，却因为职业的原因而不敢提出异议；25%的飞机失事都是源于副机长过度服从机长的错误判断。”（见图16-3）

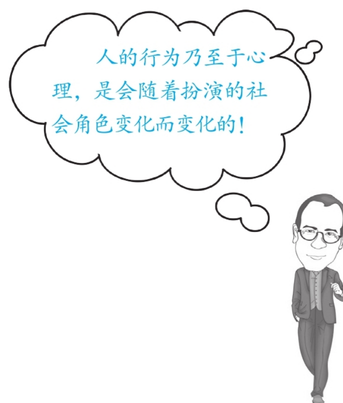


图16-3　社会角色影响人的心理

当然，津巴多老师还是乐观地指出，通过我们自身的意志力，我们可以抵制住周边环境的压力，废奴主义者马丁路德金就是一个很好的例子，在黑人受到美国人深度歧视的时候，他站出来带领大家讨回黑人本该有的权利。

“履行职责这的确是我们的义务，但很多时候，还是需要我们根据具体的情况来灵活地改变原来的做法，或是坚持内心的想法，保持一颗积极的心。”津巴多老师说。

第三节　哪个国家的人最乐于助人

津巴多老师说：“一位社会心理学家让普林斯顿大学神学院的学生去准备一篇有关好撒玛利亚人的演讲。好撒玛利亚人出自基督教《新约圣经》里面的一个寓言，一个犹太人被强盗打劫，受了重伤，无力行走，只好躺在路边。很多人路过但却不闻不问，冷酷地走掉，最后被一个撒玛利亚人看到，并好心地出钱把他送到旅店。在那个时代，撒玛利亚人深受犹太人的蔑视，可这位撒玛利亚人却不顾这些隔阂去帮助他。后来好撒玛利亚人用来比喻那些乐于助人的人。”

夏楠说道：“是呀，不错，我听过这个故事。普林斯顿大学神学院的学生也将陷入类似的处境。每一个从准备室走去演讲厅的学生都会遇到一个跌倒在走廊里咳嗽不止的陌生人。显然，这个人是急需帮助的。在没有他人的情况下，所有的学生都将面对同样的一个问题：是停下来，像好撒玛利亚人那样伸出援助之手，还是置之不理，去完成那篇《好撒玛利亚人的重要性》的演讲。”

津巴多老师说道：“不错，大多数有着充分演讲时间的学生都会选择去帮助这个陌生人，然而，值得我们注意的是，90%的将要迟到的学生却没有停下来给予别人帮助。因为他们以未来时间作为导向，满脑子想的都是不要误了演讲，虽然他们是来自神学院的学生。这样的举动明显与他们的职业不相符，他们既然选择神学院就表明他们将要为他人奉献一生，理应去帮助那些受苦受难的人群。”

津巴多老师对于这个实验中的学生行为上的差异给出的解释是对时间的掌控不同，那些愿意为陌生人提供帮助的学生往往都有着充分的演讲时间，而那些大步走掉的学生却面临着快迟到的危险。

正是一个微妙的时间上的差异，导致他们行为的不同，促使这些学生做出了连他们自己都觉得过分的事情。不过，现实社会远比这项实验要复杂得多。津巴多老师从这一点入手，为我们讲述了不同的生活节奏与是否乐于助人的关系。（见图16-4）

以美国为例，波士顿、纽约和华盛顿这些东部城市的生活节奏是最快的，南部和西部的城市则相对较慢，而加利福尼亚州的洛杉矶是生活节奏最慢的城市。

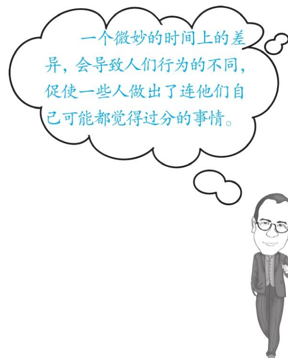


图16-4　时间与行为

同时，根据调查，津巴多老师为我们列出了这些城市中的人做以下事情的可能性：把人们不小心丢失的钢笔归还，帮助腿上打石膏的人捡起掉落在地上的杂志，扶盲人过马路和帮助陌生人换零钱。

结果和刚才的好撒玛利亚人的心理实验一致，在生活节奏最快的城市里面，人们最不乐意为他人提供帮助。纽约州的罗切斯特市在美国东北部，生活节奏较慢，被评为全美最乐于助人的城市，而纽约市在生活节奏榜上排名第三，是全美最冷漠，最不愿意为陌生人提供帮助的城市。

另一点需要我们注意的是，加利福尼亚州的城市往往生活节奏不是那么快，但依旧拒绝给别人提供帮助。由此可见，生活节奏慢是乐于助人的一个必要条件，但并不是一个充分条件。他们可能有时间去帮助别人，但他们更愿意去帮助自己。

津巴多老师说道："让我们再来看另外一个例子。2012年1月，汇丰银行为了确保自己的产品可以满足当地居民的需求而发布了侨民调查表，分别各国询问了那里的移民与当地居民建立友谊、学习当地语言、融入当地社区以及适应新环境新文化的难易程度，而且还根据调查的情况制作出了一个'哪个国家的居民最幸福'的排名。"

津巴多老师笑眯眯地告诉大家，结果出乎意料，位居榜首的居然不是像美国、英国这些有着高端科技和丰富机遇，可以让年轻人大展身手的国度，而是新西兰。

无论是移民还是当地居民，他们总体的幸福指数高得惊人，这就要归功于新西兰这片土地上的种种优点。比如，当地政府的高质量服务，完善的医疗保险系统，低廉的物价，等等。

正是由于这些因素，新西兰居民的生活节奏很慢，他们无须花费太多精力、时间在生存上，可以安逸、舒适地享受生活。生活在这样一个环境中，居民的幸福指数怎么可能会不高呢？

而排名第二的是中国人移民率最高的澳大利亚。众所周知，澳大利亚人民有着十分悠闲的生活方式，非常慢的生活节奏，在别的国家的居民在埋头工作，为了下个月的生活费而绞尽脑汁、筋疲力尽时，澳大利亚的人却在悠闲地陪家人散步，聊天，钓鱼。他们的业余生活远远要比工作丰富多了。移民的幸福指数自然也无须担忧。

除了新西兰和澳大利亚之外，南非居民的生活在幸福、舒适这方面也是数一数二的。那里的移民表示南非各族群的融合以及自由的社会气氛让那里的生活也变得十分轻松。

另外，南非，尤其是开普敦这个城市，还囊括了世界顶级餐馆和备受赞誉的葡萄园，无疑，这些条件为南非成为一个备受欢迎的移民国家打造了良好的基础。

津巴多老师说道："介绍完了排名的前三甲之后，我们要思考一个问题，就是这个幸福指数排名与乐于助人之间的联系。"

多数情况下，我们拒绝帮助别人是因为两个原因：害怕被敲诈和没时间。近几年，无论是新闻联播、微博还是春晚小品，都在反映同一个问题——帮不帮。看到一位老人摔倒在地上，你帮不帮？如果不帮，你将会受到良心的谴责；但是，如果你伸出了援助之手，很有可能你会被诬陷，甚至还要赔上一大笔钱。（见图16-5）



图**16-5**　扶不扶

可是，由于新西兰、澳大利亚和南非都有着非常人性化的法律和社会福利。这一点不但表明那里的居民不会因为害怕被诬蔑而对需要帮助的陌生人睁一只眼闭一只眼，而且间接地告诉我们，三个国家里的居民根本无须为生存担忧，更不会像中国某些老人一样为了钱财而去陷害好人。

从宾夕法尼亚大学的那个好撒玛利亚人的实验中，我们还了解到，一个人会因为时间紧迫而忽略那些正需要帮助的人。在像中国、美国这样的国家中，可能会有人为了一套房子而省吃俭用好几年，每天为了工作而朝风暮雨。

而在新西兰、澳大利亚和南非这三个国家中，人口和面积的比例相比于一些发达国家要低很多，失业率低，医疗保健和社会福利系统健全，享有着极低的犯罪率和贫困率。而且澳大利亚和新西兰跟世界的其他部分相隔甚远，这就表明他们也会远离很多压力和竞争。

津巴多老师说道：“依照时间心理学，这三个国家的人都处于享乐的现在时间导向，因为他们不用为衣食住行发愁，钱永远够花，所以当你无须匆匆忙忙地去赶地铁、想工作的时候，遇到了路边有困难的人，为何不停下来去给予帮助呢？”

汇丰银行的调查还显示了，根据最友善的国家排名，印度已经连续两年垫底了。对于绝大多数外国人来说，印度是一个冷酷无情的雷区，光是日常生活就充满了各种挑战。我们在电影《贫民窟的百万富翁》曾经一睹印度的风采。

游客开车去印度旅游，一转眼整个车被大卸八块，轮子、方向盘以及所有可用的东西全被偷走了，见此情况，那个十几岁的导游小孩直接被上司一拳揍到地上。印度严峻的气候环境和密集的人口直接导致当地居民需要面对很大的竞争压力，更何况印度还是一个发展中国家。

当一个国家中将近一半的人都处于食不果腹的情况下，谁还有心去关注你的生死存亡呢？就更不用提乐于助人之类的词语了。印度的人民大多数处于未来时间导向，他们思考的都是明天的钱该怎么办？食物从哪里来？无心，也无力去帮助他人。

津巴多老师说道：“现在，我们对各个国家乐于助人的情况应该有了一个大致的了解，是不是已经开始考虑要换个城市或国家生活了？其实，一个国家乐于助人与否并不是关键，最重要的是你期待的生活是什么样子的。若你生来就喜欢安逸、轻松的生活，可以选择那些生活节奏较慢、压力小的地区；相反，若你热爱挑战，喜欢追求刺激，想过大起大落的生活，就去那些有着高标准、高竞争压力的地区。”

津巴多老师鞠了一躬，说道：“好了！今天的课程到此结束。各位，希望你们都通过对心理学知识的学习变得快乐。再见！”

参考文献

[1]　白新欢．弗洛伊德无意识理论的哲学阐释[D]．上海：复旦大学，2004．

[2]　（奥）弗洛伊德．释梦[M]．车文博，主编．吉林：长春出版社，2004．

[3]　（苏）巴甫洛夫（И. П. Павлов）．巴甫洛夫选集[M]．吴生林等，译．北京：科学出版社，1955．

[4]　杨韶刚．存在心理学[M]．南京：南京师范大学出版社，2000．

[5]　（美）马斯洛（AbrahamH.Maslom）．马斯洛人本哲学[M]．成明，译．北京：九州出版社，2003．

[6]　（美）马斯洛（Maslow,　　A.H.）．林方，译．科学心理学[M]．昆明：云南人民出版社，1988．

[7]　（英）夏普（Sharpe, E.J.）．比较宗教学史[M]．吕大吉等，译．上海：上海人民出版社，1988．

[8]　叶浩生．西方心理学的历史与体系[M]．北京：人民教育出版社，1998．

[9]　（美）BarryA.Farber，（美）DeboraC.Brink.罗杰斯心理治疗[M]．郑钢等，译．北京：中国轻工业出版社，2006．